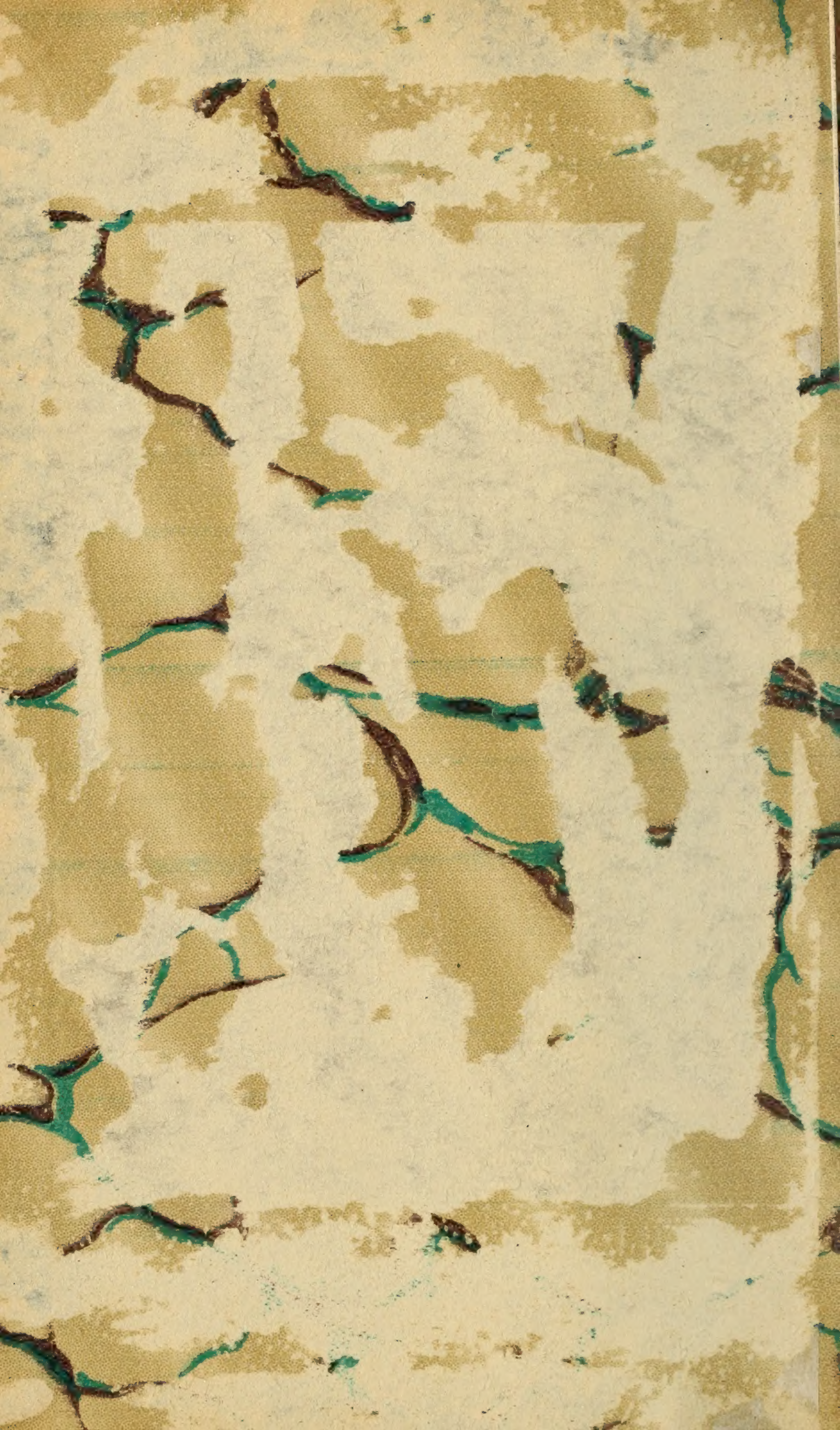
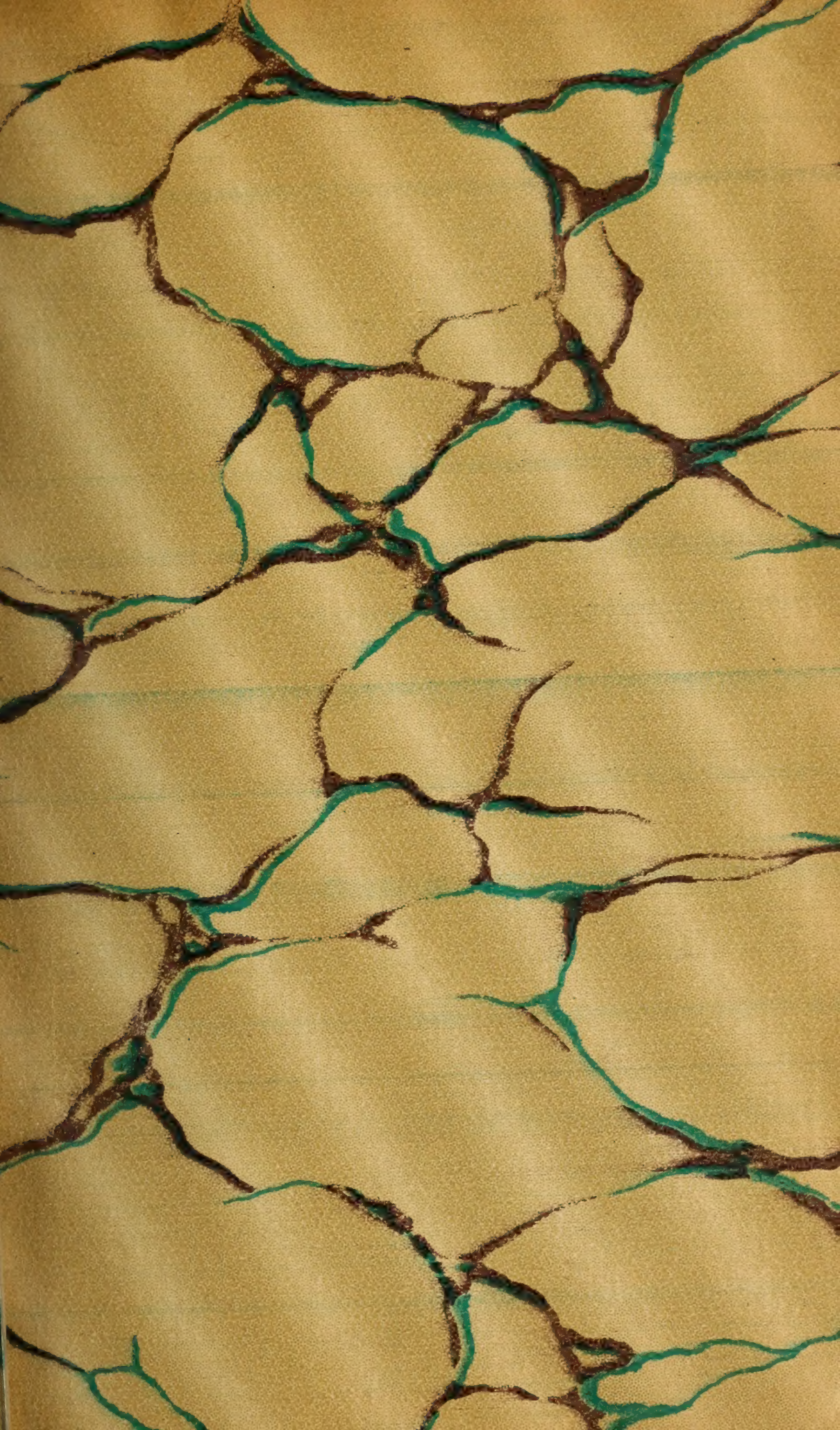






LA VITALITÉ ÉCONOMIQUE

DE LA FRANCE

AVANT ET APRÈS LA GUERRE

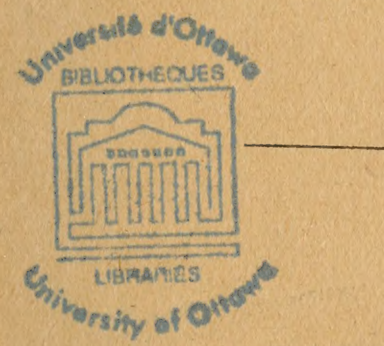
LA VITALITÉ ÉCONOMIQUE DE LA FRANCE

AVANT ET APRÈS LA GUERRE

PAR

F. SAUVAIRE-JOURDAN

PROFESSEUR D'ÉCONOMIE POLITIQUE A LA FACULTÉ DE DROIT
DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX



PARIS
LIBRAIRIE FÉLIX ALCAN
108, BOULEVARD SAINT-GERMAIN, 108

1918

A LA MÉMOIRE DE MON NEVEU

LOUIS SILLAN

Lieutenant au 3e cuirassiers, aviateur-observateur,
deux fois cité à l'ordre du jour, mort pour la France
le 28 juin 1917, à l'âge de vingt-cinq ans.

LA

VITALITÉ ÉCONOMIQUE DE LA FRANCE

AVANT ET APRÈS LA GUERRE

I

LES FORCES PRODUCTRICES (1)

Mesdames, Messieurs,

A l'heure tragique où nous sommes, dans cette veillée des armes qui précède les combats décisifs dans lesquels tant des nôtres, hélas ! tomberont encore, il peut sembler étrange que des Français se réunissent pour parler d'agriculture, d'industrie, de banques, de marine marchande.

Notre excuse, vous la connaissez. Dans

1. Les quatre études qui composent ce volume ont été données comme conférences à Bordeaux les 1er, 8, 15 et 22 mars 1917 sous le patronage de l'Association catholique des étudiants de l'Université de Bordeaux.

tous ces sujets, c'est la France que nous cherchons, c'est d'elle que nous voulons nous occuper.

Lorsque la guerre prendra fin, dans quel état va-t-elle se trouver ?

Si la guerre dure trois ans juste, nos budgets, qui étaient auparavant de 6 milliards, se trouveront à peu près doublés : 4 milliards pour faire face à l'accroissement de la dette publique, 1 1/2 ou 2 milliards pour les pensions militaires et les dommages causés aux pays envahis. Nos pertes en hommes, dont le Gouvernement n'autorise pas la publication, sont considérables et le taux de notre natalité déjà si faible va se trouver pendant vingt ou vingt-cinq ans notablement diminué par la mort de tant de jeunes hommes.

Ayant perdu des milliers de ses meilleurs enfants, surchargée d'impôts pour faire face à des budgets d'une douzaine de milliards de francs, la France pourra-t-elle maintenir une situation économique que beaucoup

trouvaient déjà assez précaire? La guerre sera-t-elle chez nous le point de départ d'un renouveau économique, va-t-elle surrexciter les énergies productrices, les initiatives, ou au contraire la France appauvrie, affaiblie, se laissera-t-elle glisser vers une médiocrité voisine de la misère, après avoir étonné le monde par son énergie morale, par son patriotisme et par ses vertus militaires?

Alternative tragique, sujet passionnant qui est celui que nous allons étudier dans ces quatre conférences. Puisse la pensée de la France être présente à vos esprits et maintenir votre attention, malgré ce que de telles études peuvent avoir parfois d'un peu austère.

Nous allons regarder la France comme on regarde la figure d'une personne très chère, comme un fils regarde sa mère que la mort a frôlée, en épiant sur son visage, avec amour, avec angoisse, les signes de la force et de la vie.

Ce sujet, vous comprenez bien que je n'ai

pas la prétention de le traiter de façon complète en quatre séances. Vouloir tout dire serait m'exposer à l'inconvénient de ne donner sur aucun point les développement nécessaires et au danger de vous lasser sans aucun profit. Nous ferons comme le voyageur qui, en visitant un pays, renonce à voir tout ce qui « doit être vu », préférant le plaisir de la découverte et de la fantaisie et s'exposant bravement aux reproches qui l'attendent au retour.

Si je suis donc décidé à être incomplet, si notamment je ne traiterai pas des causes morales et politiques, facteurs essentiels pourtant de la vitalité économique d'un peuple, me réservant seulement d'en dire un mot dans mes conclusions, n'attendez pas non plus de moi beaucoup de nouveau. Ne retenant que des faits très généraux et bien établis, je ne vous dirai guère que des choses que tout le monde sait, en y plaçant peut-être parfois, par ci par là, quelques faits moins

connus. Mais j'ai observé que ce sont celles-là qu'il y a toujours le plus de profit à rappeler, soit parce que ce sont les plus importantes, soit parce que dans la connaissance qu'on en a se glissent souvent quelque imprécision ou même quelques erreurs.

Nous allons en faire l'expérience dès ce soir en étudiant les forces productrices de la France.

AGRICULTURE

La France est un pays surtout agricole. — Lorsqu'on parle de l'avenir économique de la France, et Dieu sait si l'on a écrit sur ce sujet depuis la guerre, on ne vise généralement que l'industrie. C'est une grave erreur.

La France est surtout un pays agricole et c'est un trait qui la distingue des grands pays auxquels on la compare volontiers, l'Angleterre, l'Allemagne.

Ce trait se constate en relevant le chiffre de

la population qui s'adonne à l'agriculture. Dans l'ensemble de la population « active » l'agriculture occupe en France 43,60 o/o (recensement de 1906), en Allemagne 32,7 o/o (1907), en Grande-Bretagne et Irlande 12,73 o/o (1901) et si l'on considère séparément les diverses parties du Royaume-Uni on voit le chiffre tomber à 8,52 o/o pour l'Angleterre et 11,72 pour l'Ecosse.

Il apparaît aussi dans l'importance qu'ont en France les grandes branches de la production agricole. Pour le blé notre pays vient au troisième rang dans le monde au point de vue des quantités produites (10 o/o environ de la production annuelle du blé dans les pays civilisés), après les Etats-Unis (20 o/o) et la Russie (20 o/o) ; année moyenne il suffit à sa consommation qui est énorme par tête d'habitant car nous sommes les plus grands mangeurs de pain dans le monde. Notre production animale dépasse largement nos besoins et nous sommes exportateurs

d'animaux de toutes sortes (nos exportations de bestiaux ont été de 31 millions de francs en 1913, mais elles avaient été de 44 en 1911 et de 55 en 1910) : un des premiers pays du monde pour le gros bétail, nous suffisons à nos besoins avec l'aide de l'Algérie pour les moutons dont nous exportons même quelques milliers de têtes. Nous sommes le premier pays du monde pour certaines races de chevaux (en 1913 nos exportations ont été de 40 millions pour les chevaux, 12 1/2 pour les mules et mulets). Notre pays vient en tête, et de beaucoup, pour le vin, au point de vue de la qualité comme au point de vue de la quantité (exportations en 1913, 203 millions). Il est parmi les premiers pour la production du sucre (75 millions d'exportation en 1913) ; le premier pour la production des légumes avec l'appoint de l'Algérie (exportation 50 millions), ainsi que pour les fruits de table (76 millions) ; un des premiers pour les fromages et beurres (82 millions), pour les

graines à ensemencer (50 millions), etc... Et si enfin, pour avoir une vue d'ensemble, vous prenez le chiffre global de nos exportations, vous remarquez que les produits agricoles y figurent en 1913 pour 1367 millions, c'est-à-dire le cinquième du total.

C'est un caractère qu'il ne faut pas oublier, parce qu'il est essentiel et, je crois, extrêmement heureux, de notre pays : nous sommes une race de ruraux. Bien peu nombreux sont parmi nous ceux qui ne doivent pas quelque chose à la terre, qui n'ont pas profité dans quelque mesure des mâles ou des douces leçons que la terre, surtout quand c'est la terre de France, donne aux hommes. Nous lui devons il est vrai quelques-uns de nos défauts : prudence parfois excessive, crainte exagérée pour les innovations, esprit de routine, individualisme, attachement aux horizons familiers. Mais, en regard, que de qualités aussi ne lui devons-nous pas : bon sens, clarté, malice qui sait dégonfler d'un coup

d'épingle les prétentions et les vanités, équilibre de l'esprit, prévoyance, ténacité. Et dans cette floraison de vertus nées du contact quotidien de tant de gens chez nous avec le sol de France, n'oublions pas la part qui revient à la paysanne française. En France dans le monde rural, comme chacun sait, c'est la femme ou la mère qui partout commande, et nous nous en trouvons bien. Je connais d'ailleurs dans les villes bien des ménages où, s'il y paraît moins, il n'en est pas différemment.

QUAND L'AGRICULTURE « VA » TOUT « VA ».— Un proverbe populaire parlant de l'industrie du bâtiment dit que « quand le bâtiment va, tout va ». Observation très juste dans ce sens que la prospérité de cette industrie est à la fois un indice de prospérité générale et une cause de prospérité générale par le contrecoup qu'elle exerce sur les innombrables industries dont elle utilise les produits. Par suite

de la place que l'agriculture occupe dans notre vie nationale il serait encore bien plus vrai de dire qu'en France « quand l'agriculture va tout va ».

Or pendant le dernier quart du XIXe siècle le monde a passé par une longue baisse générale des prix qui a atteint particulièrement tous les grands produits du sol. C'est la période de la crise agricole. La France devait en être touchée plus que d'autres pays à cause de la grande importance de l'agriculture chez elle. Elle le fut en effet. D'autant plus qu'au même moment, par une coïncidence déplorable et qui aurait pu ne pas se produire, une maladie, le phylloxéra, venait atteindre la France dans une de ses principales productions. En même temps d'ailleurs le phylloxéra fit voir de quelle énergie nous sommes capables dans les circonstances graves. Quelle ingéniosité, quels efforts tenaces et bien ordonnés, n'avons-nous pas déployés pour trouver le remède aux maladies de la vigne,

pour en répandre l'application, pour effectuer, par exemple, le travail d'arrachage et de replantation qu'a nécessité le phylloxéra, pour établir des branches de production nouvelles là où, comme en Charente et dans le Poitou, on préféra abandonner la culture de la vigne, pour trouver les capitaux qu'exigeait cet immense travail de reconstitution ou de transformation. Notez qu'il a fallu faire tout cela dans des régions où la vigne était la culture presque unique ou très prépondérante, et où tout le monde, petits et grands, était atteint à la fois. La reconstitution de nos vignobles doit être citée comme un magnifique exemple d'initiative, d'énergie, de vitalité, donné par la France à l'époque contemporaine. Nous ne songeons pas assez à en tirer gloire et réconfort, tant nous savons peu nous rendre justice à nous-mêmes.

Mais on comprend que la crise vinicole venant s'ajouter à la crise agricole générale, notre pays ait passé par des années de dure

épreuve, et que cette situation de notre agriculture ait eu des contre-coups sur tous les domaines de notre vie économique, dans un pays où l'agriculture tient une place relative si grande.

A cela est dû cet état général de stagnation, de faiblesse, que l'on remarque dans notre vie économique pendant une trentaine d'années et que nous constaterons de façon précise en étudiant notre commerce extérieur.

Or lorsque la guerre a éclaté, les choses n'allaient pas mal depuis une douzaine d'années pour l'agriculture française, n'en déplaise aux pessimistes. Elles allaient même de mieux en mieux. Je ne parle pas de la vigne, cette plante fantaisiste, pour laquelle, après la crise du phylloxéra, une crise de surproduction et de mévente s'était déclarée ; mais cette crise-là elle-même, grâce notamment à des mesures efficaces contre les fraudes, était en voie de s'atténuer depuis quelques années. Et ce qu'il y a de sûr c'est que pour toutes les

autres grandes branches de notre agriculture l'amélioration était continue depuis douze ans et considérable. Les prix des produits agricoles ne cessaient pas de se relever. Les agriculteurs recommençaient à gagner de l'argent. Dans beaucoup de régions on voyait se produire une hausse des fermages et une hausse du prix de la terre. Après la guerre ce progrès de l'agriculture française se continuera et s'accentuera.

NOS FAIBLESSES. — Il rencontre cependant quelques difficultés dont il faut que nous nous rendions compte.

Trop de nos cultivateurs cherchent à produire un peu de tout, achetant peu, vendant peu, s'efforçant de se procurer par leur propre travail et directement les objets nécessaires à l'existence de la famille ou à la marche de l'exploitation. Ces exploitations où prédomine « l'économie domestique » peuvent bien avoir certains avantages, et par exemple, travaillant

peu pour le marché, elles ont moins souffert que d'autres de la longue période de bas prix ; aussi la crise agricole a-t-elle contribué à les maintenir. Mais en ne pratiquant pas une relative spécialisation du sol, elles ne tiennent pas compte des conditions culturales et géographiques. Aussi donnent-elles des résultats médiocres et représentent-elles dans l'ensemble un gaspillage de forces productrices. Le rendement moyen du blé à l'hectare est en France, vous le savez, particulièrement faible : en prenant des années de récolte moyenne le rendement à l'hectare a été pour la France de 13,84 quintaux (année 1912 avec une récolte de 91 millions de quintaux), pour l'Allemagne de 19 quintaux (année 1910 avec une récolte de 38 millions de quintaux), pour la Grande-Bretagne et l'Irlande de 20 (année 1912 avec une récolte de 16 millions de quintaux). Je le crois bien, puisque trop de cultivateurs chez nous, fidèles à l'esprit de l'économie domestique, continuent à faire du blé là où il vaudrait mieux faire

autre chose. Voilà pourquoi à côté de départements où le rendement par hectare est comparable à celui des meilleurs rendements des pays étrangers (pour 1912 et en quintaux : département de Seine-et-Oise 25,90, Nord 25,53, Oise 21,80, Aisne 20,59), nous en avons où le chiffre s'abaisse la même année à 5,32 (Corse), 7,80 (Gers), 8,58 (Ariège), 9,75 (Alpes-Maritimes) ; on peut ainsi former une liste de douze départements français pour lesquels le rendement moyen à l'hectare est en 1912 de 10,53 quintaux.

Le progrès des moyens de transport, le développement de l'instruction chez les paysans, la multiplication des œuvres de crédit agricole, et surtout le maintien pendant quelques dizaines d'années du haut prix des produits agricoles, hâteront sur ce point l'évolution nécessaire.

Et puis nous avons trop de petits propriétaires ruraux. En disant cela je vais, je le sais, contre une idée généralement admise, car il

est courant de se réjouir au contraire de ce grand nombre de petits propriétaires paysans que l'on trouve chez nous. C'est une admiration que je ne partage pas et à laquelle se mêlent, je crois, beaucoup de motifs extra-économiques. Dans certaines cultures, comme la culture maraîchère, demandant beaucoup de soin, je reconnais que la qualité exceptionnelle de leur travail personnel leur donne une réelle supériorité. Mais pour le reste que de faiblesses : manquant des capitaux nécessaires à une bonne exploitation (tandis que le fermier et le métayer reçoivent du propriétaire le sol, les installations, une partie même des capitaux d'exploitation, et peuvent consacrer toutes leurs ressources, s'ils en ont, à améliorer leur outillage et leurs procédés de culture), manquant d'instruction, routiniers, farouchement individualistes, ils ont enfin le tort décisif de se contenter trop souvent d'un unique enfant. Voilà longtemps que « l'influence dépeuplante de la petite propriété »

est attestée chez nous par les faits et reconnue par tous ceux qui se sont occupés de la question. Pour juger la petite propriété rurale vous n'avez qu'à voir ce qu'elle a fait de quelques-uns des départements du Sud-Ouest.

Nous avons aussi trop de métayers. Le métayage, si répandu dans le Centre et le Sud-Ouest de notre pays, tient en France une place relativement plus grande que partout ailleurs sauf en Italie : il est totalement inconnu en Grande-Bretagne et presque totalement en Allemagne. Il est inférieur au fermage. En associant le propriétaire et le cultivateur par le partage des produits bruts de l'exploitation, il diminue gravement l'intérêt personnel que doit avoir chacun d'eux à améliorer en ce qui le concerne les conditions de la production. Ni le propriétaire d'un côté, ni le cultivateur de l'autre ne consentiront volontiers à faire les frais d'une augmentation de rendement dont profitera pour moitié le copartageant qui n'y aura été pour rien. Le

métayage paralyse donc l'initiative et l'énergie ; il est un obstacle aux progrès et aux innovations. Sans compter que par les difficultés et les fraudes qu'entraîne le partage en nature des produits il est un ferment de discorde et de démoralisation. A mesure que les cultivateurs, par un enrichissement progressif, sont à même de posséder le bétail et les instruments que dans le métayage le propriétaire fournit d'ordinaire, il devient possible et il est désirable que le fermage se substitue au métayage.

Ces causes de faiblesse de l'agriculture française ne disparaîtront pas facilement, car elles tiennent aux racines mêmes de notre vie nationale. On ne peut compter à leur égard que sur une assez lente évolution. Les prix des produits agricoles seront ici décisifs. L'évolution a été ralentie par la crise agricole qui a tendu à maintenir chez nous l'économie domestique, la petite propriété et le métayage. Sa rapidité doit s'accentuer dans la période de

hauts prix où nous paraissons entrés depuis une douzaine d'années.

Mais il y a pour l'agriculture française des progrès nécessaires pour lesquels des efforts bien concertés peuvent beaucoup, ce sont les progrès à réaliser au point de vue technique et au point de vue commercial. Pour nous servir des expressions aujourd'hui admises, notre agriculture doit s'industrialiser (instruments, machines, engrais, procédés) et se commercialiser sans cesse davantage (débouchés, crédit). Pour cela, en plus de tous les moyens ordinaires qui s'offrent pour instruire les masses et répandre les connaissances (enseignement général, enseignement technique, presse), nos agriculteurs possèdent un instrument merveilleux : l'association.

L'ASSOCIATION AGRICOLE GRAND INSTRUMENT DE PROGRÈS. — Par suite des grandes différences qui existent entre la production industrielle et la production agricole, une solidarité

presque complète unit les agriculteurs d'une même région, solidarité que ne vient pas troubler, comme dans l'industrie, la crainte de voir les plus aptes croître et se développer sur les ruines de leurs voisins. Aussi dans l'association agricole petits, moyens et grand exploitants peuvent-ils collaborer sans arrière-pensée aux œuvres d'intérêt commun : là est la raison de son succès et du magnifique avenir qui lui est réservé.

L'association agricole a donné déjà dans notre pays des résultats remarquables sous des formes diverses : syndicats agricoles pour l'instruction mutuelle et les achats en commun, œuvres de crédit rural, assurances mutuelles, coopératives de production et coopératives de vente. Quand on pense que rien de tout cela n'existait il y a trente ans, on reste émerveillé et plein d'espoir pour l'avenir. L'exemple d'un petit pays, le Danemark, nous montre ce que l'on peut attendre de la coopération agricole en matière de production et

de vente pour le beurre, les œufs, la viande. Pourquoi la France n'arriverait-elle pas à faire aussi bien ? Pourquoi par exemple la coopération agricole de production et de vente est-elle si peu développée au sud de la Garonne? A côté de nous cependant le magnifique essor des beurreries des Charentes et du Poitou ne nous fournit-elle pas la preuve de ce que l'on peut faire dans cette voie, sans parler de la Provence, de la Bretagne, et de bien d'autres régions de France ?

Nous pouvons donc beaucoup espérer de notre agriculture pour l'avenir du pays. L'Algérie-Tunisie, qui possède les plus beaux gisements de phosphate de chaux du monde, lui fournira les engrais phosphatés dont elle a besoin. Elle trouvera dans l'Alsace reconquise la potasse dont elle manquait. Elle prendra l'habitude d'utiliser davantage les engrais azotés que lui fourniront les nitrates du Chili ou peut-être même les usines, créées pour les besoins de la guerre, qui produisent

des nitrates en utilisant l'azote tiré de l'air. Elle saura améliorer son outillage et ses procédés, développer ses débouchés en organisant la vente au loin de ses produits.

Sa situation s'améliorait d'ailleurs sensiblement depuis une douzaine d'années. Aux progrès qu'elle est encore susceptible de faire toutes les initiatives peuvent collaborer et l'élite sociale a ici un rôle fécond à remplir, qu'après la guerre, espérons-le, elle ne manquera pas de jouer.

INDUSTRIE

TABLEAU PLUS SOMBRE. — Pour l'industrie le tableau est plus sombre.

Voyez par exemple ce que dit un homme compétent, un ingénieur qui connaît bien l'industrie allemande, l'industrie américaine et l'industrie française, M. Victor Cambon.

« Mais alors si tout est bien, si tout y est sans reproche je leur demanderai (aux indus-

triels), entre autres, pourquoi il y avait, en 1908, à Berlin, 60 grosses locomotives en construction pour les grandes compagnies et les chemins de fer de l'Etat français, sans compter celles que l'on débarquait au même moment d'Amérique ; pourquoi nous allions acheter à Ludwigshafen l'alizarine pour teindre en rouge les culottes de nos soldats ; pourquoi l'outillage de nos belles fabriques d'automobiles vient en grande partie des Etats-Unis ; pourquoi 80 o/o des machines à vapeur demi-fixes si employées aujourd'hui dans la moyenne industrie sont de marque allemande ou anglaise ; pourquoi les gros instruments de levage dans nos principaux chantiers et arsenaux maritimes ont été construits à Dusseldorf ; pourquoi nos laboratoires de physique et de chimie achètent leurs appareils d'optique et leur verrerie de précision à Iéna et à Ilmenau ; pourquoi dans nos usines hydro-électriques, tant de turbines sont de fabrication helvétique ; pourquoi notre ma-

rine de guerre faisait commander des moteurs Diesel à Augsbourg ; pourquoi, enfin, nous venons de laisser l'A. E. G. s'emparer de toute l'industrie électrique au Portugal. Tout cela est-il donc imputable au commerce ?... Bien souvent les usines traitant chimiquement des corps ne possèdent pas de chimistes. Dans certaines tanneries on prépare les cuirs comme il y a cent ans. On fait les émaux de céramique souvent sans contrôle et au petit bonheur. Certains fabricants demandent comme matières premières des produits présentant un aspect physique particulier sans savoir pourquoi. Le professeur Haller a fait, dans le Nord, des conférences pour engager les compagnies houillères à utiliser les sous-produits de la distillation de la houille ; la propagande du professeur Haller n'eut aucun résultat » (1).

CONTRE-PARTIE. — Je crois que ce juge-

1. Victor Cambon, *Notre avenir*, p. 69-70.

ment sévère est un peu injuste parce qu'il est incomplet et qu'à côté des faits exacts cités par M. Victor Cambon il y en a d'autres qui attestent notre savoir-faire et notre esprit d'initiative.

On peut citer nos grandes entreprises de travaux publics : la plupart des ports de l'Amérique du Sud leur doivent leur construction (1). Nous sommes aussi de par le monde de grands constructeurs de chemins de fer. C'est à Paris que se trouve l'une des plus grandes entreprises de menuiserie du monde entier, adjudicataire maintes fois de grands travaux dans des pays étrangers. Nous avons été des initiateurs et nous som-

1. « Durant ces quinze dernières années la France est intervenue dans la construction des ports Sud-Américains pour une somme de 880 millions de francs environ sur un total de 1325 millions. La différence de 400 millions est revenue à des constructeurs anglais et l'Allemagne n'y a participé que pour une somme de 45 millions au plus. » (Georges Hersent, *Entreprises françaises en Amérique latine*, dans *France-Amérique*, revue mensuelle du Comité France-Amérique, décembre 1916, p. 307).

mes encore au premier rang dans de grandes industries nouvelles, ciment armé, automobilisme, aviation, électro-métallurgie. C'est la France qui a imaginé, et développé mieux qu'elle ne l'est partout ailleurs, cette merveille d'organisation et d'ingéniosité qu'est le grand magasin de nouveautés. Nos ingénieurs sont partout dans le monde (plus de mille anciens élèves de quatre seulement de nos grandes écoles sont à l'étranger, Polytechnique, Centrale, Ecole des mines de Paris, Ecole des mines de Saint-Etienne, sans compter les autres). M. Victor Cambon lui-même nous apprend que ceux que nous avons envoyés aux Etats-Unis pendant la guerre pour contrôler la fabrication de notre matériel de guerre, ont étonné les métallurgistes américains par la connaissance qu'ils ont de leur métier, qu'on les consulte et qu'on fera à beaucoup d'entre eux « un pont d'or » pour les garder après la guerre. Nous pouvons citer l'industrie lyonnaise de la soierie. Nous

pouvons citer Roubaix, la métropole de la laine où les Allemands eux-mêmes venaient acheter chaque année une grande quantité de marchandises (déchets ou laines peignées et cardées), en 1913 pour près de 58 millions de francs, exemple d'une industrie française dont la prépondérance en Allemagne était telle qu'elle arrêtait le développement des peignages allemands. La métallurgie du laiton et de l'aluminium toute récente, concentrée entre les mains d'un petit nombre de grandes affaires, et pour laquelle nous semblons avoir un si bel avenir, puisque la France paraît être la contrée du monde la mieux pourvue de bauxite, n'a-t-elle pas fait chez nous depuis douze ans des progrès tels qu'elle a pu battre les Allemands en Belgique, s'installer en Italie où elle a créé des usines, disputer à l'Allemagne le très important marché suisse, et obtenir une forte commande des chemins de fer prussiens eux-mêmes? N'avons-nous pas l'exemple de Mazamet

transformant sa vieille industrie de tissage de laine, menacée par la concurrence, en une prospère et puissante industrie de délainage des peaux ? Ne pouvons-nous pas citer enfin la belle histoire récente de la métallurgie française du fer et de l'acier, l'essor incomparable des hauts-fourneaux et des aciéries de la Meurthe-et-Moselle depuis vingt-cinq ans, et dans le Centre la transformation, rendue par là même nécessaire et que nous avons su mener à bien, de nos vieux établissements métallurgistes abandonnant la production des articles simples (fonte, rails, poutrelles...) dans laquelle l'industrie lorraine mieux placée ne saurait être concurrencée par eux et développant celle des produits coûteux (locomotives, plaques de blindage, artillerie, etc...) ?

Grâce au minerai lorrain la France a vu disparaître l'une des grande faiblesses dont elle souffrait, le manque de fer. Et l'on ne peut pas dire que nous n'ayons pas su en

tirer parti. Si bien que la production du minerai de fer a passé de 3 1/2 millions de tonnes en 1893 à près de 22 en 1913, et la production de la fonte aux mêmes dates de 2 millions à plus de 5. L'accroissement a été surtout très rapide depuis les premières années du xxe siècle puisque en 1902 notre production de minerai n'est encore que de 5 millions de tonnes et celle de la fonte de moins de 2 1/2 millions. C'est là un grand changement dans notre vie économique depuis quinze ans et qui n'a encore produit qu'une partie des conséquences qu'il doit avoir.

Reste une autre grande faiblesse. Notre sol est pauvre en charbon. Notre production de houille s'élevait au moment de la guerre à un peu plus de 40 millions de tonnes ; nous en achetions à l'étranger environ 20 millions, c'est-à-dire un tiers de notre consommation, et malgré ces importants achats à l'étranger nous exportions une bonne partie de notre production de minerai de fer faute de com-

bustible pour le traiter (10 millions de tonnes en 1913, ayant une valeur de 60 millions de francs). Mais de cette faiblesse-là nous ne sommes pas responsables, quoiqu'on doive amèrement regretter que depuis dix ans, par la sotte opposition de la Chambre des députés, toute nouvelle concession de mine de houille ait été empêchée. Nous pouvons heureusement espérer compenser une bonne part de cette faiblesse par un bon emploi de nos ressources en houille blanche qui sont, comme vous le savez, très considérables. Un inventaire sérieux de ces ressources n'a encore été fait que pour la région des Alpes françaises. Elle peut donner par an au moins 14 milliards de kilowatt-heures, *pratiquement utilisables*, fournissant une énergie équivalente à ce que donneraient 20 millions de tonnes de houille, soit la moitié de notre production de houille. La région des Alpes françaises, à elle seule, peut donc augmenter d'un tiers par an les ressources du pays en énergie industrielle. Pour

le moment nous n'utilisons encore que le dixième de cette force et vous savez quels brillants résultats elle a déjà donnés. Le « Service du nivellement » et la « Direction des services hydrauliques », qui ont fait cet inventaire, ont indiqué pour chaque cours d'eau les points possibles d'utilisation. A l'initiative privée de faire le reste. Un inventaire analogue est en train de se faire pour les Pyrénées, après quoi on passera au Plateau Central.

En attendant, l'insuffisance de notre production de houille a sa répercussion sur toute notre vie industrielle, et c'est un fait dont il faut tenir compte si l'on veut être juste. Quelle a été somme toute la raison principale du grand essor industriel de l'Allemagne ? Le fait que de 1860 à 1870 l'Allemagne est devenue puissamment riche en houille grâce au bassin de la Ruhr où les premiers sondages, d'ailleurs faits par des ingénieurs français, datent de 1860 ; puis cet autre fait qu'en 1871,

par l'annexion de notre Lorraine, elle devenait très riche en fer. Tout le reste a suivi, y compris sa célèbre industrie des colorants et produits connexes qui est née de la distillation du goudron de houille. Son essor économique, à côté d'autres causes évidemment, est ainsi dû pour la plus large part à ce que ce pays est subitement devenu plus riche en houille et en fer qu'aucun autre pays de l'Europe occidentale au même moment.

Tout cela, et bien d'autres choses encore qu'il serait possible d'ajouter, il faut le savoir et le dire si l'on veut nous juger avec équité. Mais il est certain cependant que des lacunes graves existent dans notre vie industrielle, que nos usines, comparées à celles de l'Allemagne, des Etats-Unis, font trop souvent bien petite figure. Pays de richesse ancienne, manquant de charbon, jusqu'à il y a peu de temps manquant aussi de fer, la France est restée insuffisamment adaptée aux conditions nouvelles de l'industrie.

TROIS LACUNES PRINCIPALES. — Trois lacunes me paraissent surtout à signaler.

1° *L'enseignement technique.*— L'enseignement technique n'est pas suffisamment développé en France. Au degré supérieur, on peut encore se tenir pour à peu près satisfait : nos grandes écoles (Polytechnique, Centrale, Ecole des mines) et nos Instituts universitaires, malgré pas mal de critiques de détail justifiées (place insuffisante notamment faite dans nos grandes écoles aux sciences expérimentales et aux travaux de laboratoire), nous fournissent en nombre suffisant d'excellents techniciens : c'est plutôt l'art de bien les utiliser qui nous manque, mais nous reviendrons là-dessus tout à l'heure. La vraie lacune est pour l'enseignement technique primaire, secondaire et pour l'enseignement professionnel. Tous les hommes compétents en France, tous les techniciens étrangers qui visitent notre pays sont d'accord sur ce point. Il faut espérer que le projet de loi voté au Sénat sur le rapport

de M. Astier nous permettra de faire le grand effort qui est nécessaire pour l'avenir de notre pays.

2° *Concentration industrielle.* — En second lieu la concentration de l'industrie n'est pas assez avancée chez nous. Nous avons trop de petites et moyennes entreprises, entreprises familiales, qui, à part de nombreuses et très honorables exceptions, laissent souvent beaucoup à désirer pour l'outillage, les installations et les qualités de la direction. Nous n'utilisons pas non plus assez entre entreprises d'une même branche les procédés de subordination et de groupement (Trusts, Cartells) : ils peuvent bien avoir d'autre part des inconvénients, contre lesquels il est possible d'ailleurs de se défendre, mais ils s'imposent dc plus en plus dans certaines branches de l'industrie moderne. Il y a de même des inconvénients à ce que l'enfant, se transformant peu à peu, devienne un homme ; des dangers nouveaux menacent sa vie physique, sa vie mo-

rale : pourtant c'est une nécessité que nous comprenons. Apprenons de même à comprendre l'idée de nécessité, c'est-à-dire l'idée de loi naturelle, en matière sociale.

La trop faible concentration de notre industrie, voilà selon moi, et c'est une idée de plus en plus généralement admise, la cause profonde de la plupart des lacunes que l'on constate chez nous dans l'organisation industrielle. La comparaison de la France avec l'Allemagne et les Etats-Unis est instructive à cet égard et montre dans quel sens nous devrons progresser. Prenez d'ailleurs les faiblesses que l'on relève dans notre organisation industrielle et vous verrez qu'elles viennent toutes de là. Si les installations laissent à désirer dans trop de nos usines ; si l'esprit de routine y domine ; si l'on n'emploie pas suffisamment les machines et les moyens mécaniques de manutention au point que ce qui frappa le plus la commission, d'industriels américains venue en France à l'automne 1916 ce fut de

voir chez nous effectuer à la main tant de tâches qui aux Etats-Unis sont faites mécaniquement ; si tant d'industriels ignorent encore chez nous la nécessité d'étudier scientifiquement l'organisation du travail comme l'ont fait Taylor et ses adeptes ; si nous n'employons pas autant que nous le pourrions la fabrication en séries ; si l'utilisation des sous-produits laisse souvent beaucoup à désirer ; si dans nos plus importantes industries elles-mêmes on remarque une déplorable indigence en laboratoires pour les mesures, les essais, les recherches ; si tant d'industriels français ne comprennent pas encore l'utilité d'avoir auprès d'eux des techniciens capables, si les chimistes notamment n'ont presque nulle part la place qu'ils devraient occuper (1) : toutes ces la-

1. Une foule d'industries chez nous auraient grand avantage à employer des chimistes. Nous avons en nombre plus que suffisant des chimistes parfaitement aptes à rendre les services qu'on peut attendre d'eux, mais nos industriels ne les utilisent pas. Voyez ce qu'écrit M. Guntz, directeur de l'Institut chimique de Nancy : « Pour beaucoup d'entre eux (industriels) le chimiste

cunes d'ordre technique, d'autres aussi que l'on pourrait relever au point de vue commercial, comme l'impuissance de trop de nos industriels à s'organiser pour la conquête des débouchés lointains, tout cela provient de la concentration insuffisante de notre industrie.

Ecartons les craintes que le phénomène de la concentration fait naître, changeons notre mentalité à cet égard, comprenons qu'une force naturelle pousse les sociétés modernes dans ce sens, modifions notre législation qui par l'article 419 du Code pénal cherche maladroitement à lui faire obstacle.

3o *L'action collective.* — Pour combler la troisième lacune que je veux signaler dans notre organisation industrielle il nous faudrait

est l'homme à tout faire de la maison : il doit savoir faire marcher une dynamo récalcitrante, diriger la machine à vapeur et tenir la comptabilité ; parfois on le charge d'analyser le produit d'un concurrent, mais c'est l'exception, car le laboratoire se compose souvent d'une lampe à alcool, d'un flacon d'ammoniaque ou d'acide sulfurique, naturellement sans balance autre que la « Roberval » de l'usine (*Revue scientifique*, 1916, p. 482.)

enfin mieux utiliser que nous ne le faisons la puissance incomparable de l'action collective.

Nos groupements professionnels ne doivent pas être, comme il arrive quelquefois, des parlottes où l'on vient de temps en temps tracasser un président ou renverser un bureau, ni se laisser détourner de leur rôle par l'intrusion de la néfaste politique. Ils ne doivent pas non plus, comme l'ont fait la plupart d'entre eux jusqu'ici, se contenter d'être des organes de défense des intérêts professionnels auprès des pouvoirs publics ou de lutte dans les conflits ouvriers. A côté de cette double tâche, parfaitement légitime d'ailleurs et utile, le rôle des syndicats patronaux doit être considérablement élargi : fournir par des publications bien faites des renseignements de première main sur les questions techniques et commerciales intéressant la profession ; tenir les membres au courant de tous les progrès réalisés en France ou à l'étranger dans leur partie ; établir des laboratoires

à frais communs ; faciliter la conquête des débouchés par des informations bien choisies et bien contrôlées ; organiser à l'étranger la représentation à frais communs par agents et voyageurs de commerce, créer ou développer l'enseignement professionnel, etc... : voilà ce que doivent faire aussi nos syndicats professionnels.

Pour remplir utilement un rôle ainsi compris nos syndicats se diront qu'ils doivent avoir un personnel et tout au moins un chef de secrétariat bien choisi, préparé à sa tâche et suffisamment payé. Nos grandes écoles et notamment nos Facultés de Droit peuvent leur fournir des jeunes gens qui, en ajoutant à leurs connaissances économiques ou juridiques et à leur habitude dès méthodes rigoureuses de travail le contact avec la pratique, pourraient, après un stage assez court et sous la haute direction des dirigeants du syndicat, rendre d'éminents services.

En France même quelques grands groupe-

ments professionnels nous montrent la marche à suivre : Comité des Armateurs de France, Comité des Forges de France, Cercle de la Librairie, Comité des Houillères de France, Chambre de commerce d'exportation, Chambre des négociants-commissionnaires et du commerce extérieur, etc...

Si l'on objecte que, pour étendre ainsi le rôle des groupements professionnels et pour les outiller en vue de le remplir, il faut beaucoup d'argent, et que nos syndicats patronaux sont souvent pauvres, je répondrai que ces tâches doivent être confiées à de grandes fédérations professionnelles englobant les divers syndicats d'une même profession, que ces fédérations peuvent trouver l'argent nécessaire, que, enfin, la politique des petites cotisations, en vouant les syndicats à l'impuissance, est une faute : mieux valent des cotisations élevées et des services rendus que de faibles cotisations et pas de services du tout.

On peut en dire à peu près autant de l'action collective régionale qui est représentée principalement par les Chambres de commerce. Celles-ci peuvent faire plus qu'elles ne font pour l'étude et le progrès des affaires régionales. Elles sont une force encore imparfaitement utilisée. Elles doivent, elles aussi, élargir leur rôle, elles doivent être dans chaque localité un centre d'activité et le point de départ d'un rayonnement fécond pour toute la région. Dans chaque région les diverses Chambres de commerce doivent multiplier les occasions de réunir, de concerter leurs efforts : à cet égard les « Offices de transport » créés en commun par les Chambres de commerce de certaines régions sont un excellent exemple de ce que l'on peut faire. Mais pour remplir ces tâches nouvelles, nos Chambres de commerce, au moins les plus importantes d'entre elles, doivent s'outiller autrement qu'elles ne le sont. Elles doivent s'attacher des chefs de secrétariat

qui ne soient pas de simples commis aux écritures. C'est ce qu'avait bien compris la Chambre de commerce de Nancy, en choisissant le regretté Pierre Lafitte, tombé depuis au champ d'honneur, et après elle un nombre malheureusement trop petit encore de Chambres de commerce.

Voilà ce qui nous manquait avant la guerre; mais si nous le voulons, si nous savons unir nos efforts, nous montrer réfléchis, laborieux, persévérants, de grands progrès sont possibles. D'autant plus que la guerre elle-même a apporté dans notre vie économique quelques changements importants qui nous y aideront.

CHANGEMENTS APPORTÉS PAR LA GUERRE

Le fait le plus important de tous c'est que la guerre a révélé quelles énergies insoupçonnées existent dans notre pays, non seulement au point de vue militaire mais au point de vue économique.

Le « tour de force » industriel au début de la guerre. — Cela a été dit bien des fois mais on ne saurait trop le répéter en insistant sur le tour de force industriel que la France a accompli pendant la guerre.

L'invasion, en quelques jours, nous faisait perdre la moitié de notre production de houille, les 4/5 de notre production de coke, les 4/5 de notre production de fonte et d'acier, les 9/10 de notre production de minerai de fer. En même temps une mobilisation mal comprise, trop égalitaire, désorganisait notre industrie sur tout le reste de notre territoire. Or les premières batailles montraient que la dépense en munitions dépassait dès le début de la guerre plus de dix fois les chiffres prévus les plus élevés : depuis lors elle s'est élevée dans des proportions bien autrement grandes.

Dans une conférence donnée à Bordeaux le 16 janvier 1917 M. Millerand évoquait les heures tragiques qu'il vécut alors, à Bordeaux même où il se trouvait comme ministre de la

Guerre. Quelques jours après la bataille de la Marne, nous disait-il, « dans une des salles de la Faculté des Lettres où je suis allé hier faire un pieux pèlerinage, se réunissaient de grands industriels français sous la présidence du ministre de la Guerre ». Il fallait faire ce miracle avec une industrie métallurgique « sans usines, sans personnel, sans matériel, sans matières premières ». Et le miracle a été réalisé et l'œuvre fut menée si énergiquement par les industriels français que, dès les premiers mois de 1915, ils pouvaient envoyer des munitions à la Russie et à la Serbie. Avec une abnégation et une confiance en soi vraiment magnifiques quand on songe à l'état où elle se trouvait, la France commençait déjà à ravitailler ses alliés.

L'AUTRE MIRACLE ÉCONOMIQUE ACCOMPLI PENDANT LA GUERRE. — Un autre miracle économique a été accompli par nous pendant la guerre. Avec des millions d'hommes mobilisés,

plusieurs millions d'hommes et de femmes travaillant dans les usines de guerre, l'invasion nous ayant privés de nos régions non seulement les plus riches au point de vue industriel mais aussi les plus riches au point de vue agricole, nous suffisons cependant à peu près à la consommation du pays. Sans doute nos achats à l'étranger sont énormes, mais ils visent les besoins mêmes de la guerre. Les besoins permanents, si l'on excepte le blé, la houille et les articles métallurgiques, sont presque entièrement satisfaits par le travail seul de la nation. Voilà un autre fait remarquable et qui montre bien quelles « énergies latentes » existaient dans notre pays.

Résultats durables. — Dans cet effort prodigieux poursuivi depuis tant de mois, un esprit nouveau est né, des initiatives fécondes ont été prises, il a fallu s'ingénier, des hommes sont sortis de pair et se sont imposés, des méthodes nouvelles ont été appliquées,

une meilleure compréhension est née touchant ce que peuvent une organisation rationnelle et la concentration des forces. Tous ces progrès subsisteront après la guerre, et elle nous aura ainsi donné quelques-unes des choses qui justement nous manquaient.

Des industries nouvelles ont été également créées, notamment dans l'ordre des produits chimiques. Des industries existantes ont vu prodigieusement s'accroître le nombre et l'importance de leurs établissements.

De cette étonnante expansion industrielle tout ne subsistera pas et la paix sera certainement suivie d'une crise temporaire qu'il serait prudent de prévoir, mais il en subsistera beaucoup et notre patrimoine industriel en restera utilement enrichi.

La reconstitution même des régions envahies entretiendra un grand courant d'affaires, dans les années qui suivront la fin de la guerre, et facilitera à notre industrie le passage difficile de l'état actuel à l'état de paix.

« Quand le bâtiment va, tout va » et la conduite sauvage de nos ennemis nous permet, hélas ! de prévoir que le bâtiment « ira » après la guerre.

ESPRIT NOUVEAU ENTRE PATRONS ET OUVRIERS. — Est-il chimérique aussi de penser qu'un esprit un peu nouveau puisse régler après la guerre les rapports entre patrons et ouvriers? Les Français ont appris à se mieux connaître les uns les autres, et de la longue collaboration que tous ont apportée sans distinction de partis ni d'opinions, avec la plus complète sincérité et le plus noble dévouement, à l'œuvre politique, économique, charitable, du salut national, on peut espérer qu'il subsistera quelque chose.

Ce n'est pas à dire que l'on doive se bercer de l'espoir de voir se réaliser un état idyllique où l'opposition des forces sociales en présence viendrait à disparaître. Ce serait ne rien comprendre à la société actuelle, ne pas

voir que sur certains points en effet il y a des antagonismes généraux d'intérêts, que, somme toute, seule l'opposition des forces crée l'équilibre et la vie, et que ce qu'il faut désirer c'est que ces forces, de part et d'autre, arrivent à s'organiser, à se discipliner, pour s'affronter dans des conditions satisfaisantes.

Mais la guerre aura permis à tous de mieux s'apercevoir qu'au-dessus des intérêts opposés il y a aussi des intérêts communs : intérêts communs à la prospérité de l'entreprise, à la prospérité de la branche nationale de production dont celle-ci fait partie, à la prospérité du pays tout entier. On peut penser qu'après la guerre cette triple solidarité sera mieux comprise de tous et qu'elle suscitera des efforts communs mieux concertés pour accroître la productivité du travail qui intéresse tout le monde (1).

1. Ces idées se trouvent confirmées par les paroles qu'a prononcées M. Clémentel, ministre du Commerce, au Congrès de l'Association nationale d'expansion économique le 26 mars 1917 : « ... Le lendemain de la guerre

Les patrons comprendront, mieux qu'ils ne le faisaient parfois, que des conditions de travail suffisamment bonnes, au point de vue de l'hygiène des ateliers, de la durée du travail, de la discipline, des salaires, sont favorables à la productivité du travail si l'on sait donner à celui-ci l'organisation, les installations et l'outillage appropriés ; qu'à cause de cela ils feraient une grave faute en laissant croire qu'ils songent à se débarrasser d'une législation ouvrière dont « la nécessité techni-

ne sera pas ce que croient les prophètes de mauvaise augure. J'ai récemment eu l'occasion de m'entretenir avec un des chefs les plus qualifiés du monde du Travail, sur la façon dont pourrait se poser après la guerre le grand problème de la main-d'œuvre. La conclusion de notre entretien a été qu'avec nombre de ses camarades il comprenait que, pour le relèvement économique de la France, il était désirable de substituer à la lutte des classes l'union pour la plus grande production, dans l'intérêt de l'ensemble du pays. Il m'a déclaré qu'il serait possible de trouver des formules d'accord durable basées sur le maximum de rendement dans le minimum de temps. Ce serait le moyen d'assurer l'amélioration des salaires dans les principales industries, grâce à l'utilisation intégrale de toutes les forces de production et à leur constante adaptation aux transformations qu'exige le progrès incessant du machinisme. »

que, économique, physiologique, n'a jamais été mieux démontrée que pendant la guerre » (1); que les succès de l'industrie allemande n'étaient pas dus au bon marché de la main-d'œuvre, comme on le croit à tort quelquefois, mais au contraire à la bonne organisation technique du travail sous la protection que les ouvriers allemands tiraient de syndicats

1. Ce n'est que pendant un temps très court que le surmenage des ouvriers augmente la production : l'expérience de la guerre le prouve une fois de plus. « Il est déjà apparu dans certaines industries travaillant exclusivement pour la guerre, que la loi sur les heures de travail, qu'on considérait au début comme une entrave, que la loi sur le repos hebdomadaire qui prenait un air d'anachronisme et que la loi sur l'hygiène et la sécurité des ateliers, dont on se gaussait volontiers et qu'on traitait avec une désinvolture singulière, méritaient quelques égards, et que la régularité dans les heures de travail, l'interruption du dimanche, un minimum de précautions hygiéniques, loin de nuire à la production permettaient au contraire de la régulariser et de la maintenir à son niveau » (Colliard, député, président de la Commission du travail). M. Albert Thomas de son côté s'exprimait de la façon suivante à la Commission consultative du travail dans les établissements dépendant du sous-secrétariat d'Etat des munitions : « L'expérience de la guerre n'a fait que démontrer la nécessité technique, économique et physiologique même des lois ouvrières. »

qui sont plus forts que les nôtres et d'une législation ouvrière qui est très complète.

Les ouvriers comprendront mieux, de leur côté, que les limitations, volontaires ou imposées par les syndicats, qu'ils apportent parfois à la production, l'opposition ouverte ou sourde qu'ils montrent à l'amélioration de l'outillage, les perturbations sans utilité dont ils entravent parfois la marche de l'industrie, nuisent gravement dans l'ensemble au sort des ouvriers, en diminuant la productivité de leur travail.

Ce que nous donnera la victoire. — Pensons enfin à ce que la victoire nous donnera: le minerai de fer de la Lorraine annexée qui fera de la France la seconde nation du monde pour cette richesse essentielle, en même temps que sa privation mettra l'Allemagne dans une situation critique (avant la guerre la France produisait par an 22 millions de tonnes et l'Allemagne 28, lorsque la Lorraine

aura fait retour à la France, nous en produirons 42 et l'Allemagne 7 seulement : celle-ci souffrait déjà de la « famine de minerai », *Erznot*, que sera-ce désormais?) ; — le bassin houiller de la Sarre ; — l'industrie alsacienne du coton; — la potasse d'Alsace ; — l'accès du Rhin par l'Alsace et surtout par la canalisation de la Moselle que les métallurgistes du bassin de la Ruhr ont jusqu'ici empêchée en agissant sur l'Etat prussien, mais qu'il faudra prévoir dans le traité de paix si nous laissons l'Allemagne sur la rive gauche du Rhin et qu'il faudra entreprendre dès la fin de la guerre, car elle donnera à toute la Lorraine et surtout à son industrie métallurgique une merveilleuse force d'expansion.

Voilà bien des raisons de nous rassurer, mais à la condition qu'elles aient aussi pour effet de tendre nos volontés, de surexciter nos énergies, car tout nous permet d'affirmer qu'après la guerre, si nous savons nous y prendre, si nous savons garder un peu des

qualités d'initiative, de décision, de ténacité, dont nous avons fait preuve pendant la guerre, un magnifique avenir industriel s'ouvrira devant la France.

II

LES BANQUES ET LE CRÉDIT (1)

Mesdames, Messieurs,

Nous avons vu dans notre précédent entretien que la France peut, si elle le veut, accroître la productivité de son travail national et faire face à la situation nouvelle où la guerre va la laisser.

Notre agriculture, qui ne va pas mal depuis une douzaine d'années et sur qui nous pouvons fonder beaucoup d'espoir pour l'avenir, a besoin de perfectionner sa technique et d'améliorer ses procédés commerciaux. Notre industrie présente des lacunes graves : elles

1. Le texte de cette deuxième conférence a paru dans le bulletin mensuel du *Comité Michelet*, numéro de Septembre 1917. Nous remercions les éditeurs qui ont bien voulu en autoriser ici la publication.

disparaîtront par une plus grande concentration et une meilleure coordination de nos forces.

Mais pour réaliser tous ces progrès, il faut des capitaux ; aussi la question des banques et du crédit, que nous allons examiner aujourd'hui, est-elle une question vitale pour notre pays, parce que sa solution est une des conditions de tous les autres progrès dont nous avons déjà parlé.

QUELQUES FAITS A RAPPELER

Pour étudier le problème des banques et du crédit, il faut d'abord rappeler un certain nombre de faits qui font comprendre quelles sont les conditions dans lesquelles ce problème se pose chez nous.

Avances a court terme, avances a long terme. — Les avances dont un producteur a besoin ne sont pas toutes du même genre et

l'on peut en distinguer deux grandes catégories.

Les unes sont des avances à court terme. Elles ont pour but d'assurer la continuité de l'exploitation telle quelle, dans les conditions mêmes où celle-ci fonctionne déjà, en lui procurant l'argent dont elle a besoin pour acheter ses matières premières, pour payer son personnel. L'entreprise fournira dans un temps relativement court le moyen de les rembourser, grâce à la vente même des marchandises produites. On les obtiendra en tablant justement sur les rentrées prochaines que cette vente doit fournir, à savoir par l'escompte des lettres de change tirées sur les acheteurs, ou par des ouvertures de crédit à court terme que consentiront les banques sous des formes diverses.

Mais le producteur a également besoin parfois d'avances à long terme qui ne seront restituées que peu à peu par l'œuvre de la production, et qu'il ne pourra par conséquent

rembourser lui-même qu'après un temps assez long. Ce sont celles qui fournissent les capitaux employés en installations, en outillage, qui permettent la transformation, l'extension ou la création d'une entreprise. On doit aussi y faire figurer les avances dont a besoin le commerce d'exportation qui, à cause de la distance et surtout des longs délais de paiement qu'on est généralement obligé d'accorder aux acheteurs dans les pays d'outre-mer, exige des crédits à long terme. Comment les capitaux de ce genre sont-ils obtenus? Par différents procédés dont chacun a sa sphère d'emploi propre : par les procédés indiqués tout à l'heure, escompte, ouvertures de crédit, mais s'appliquant alors à des échéances plus éloignées ou avec faculté de renouvellement; par des prêts en participation; par des commandites. Si l'entreprise est sous forme de société par actions, elle émettra des actions pour augmenter ou constituer son capital social. Ou bien elle

empruntera au public en émettant des obligations, si elle est suffisamment importante et assez connue du public pour recourir à ce procédé d'emprunt. Dans ces émissions d'actions et d'obligations les banques auront encore un rôle important à jouer, soit qu'elles y souscrivent pour leur propre compte, soit surtout qu'elles servent d'intermédiaires entre l'établissement émetteur et leur clientèle de capitalistes.

La distinction entre ces deux catégories de capitaux dont le producteur a également besoin est donc très nette. Elle est de première importance. Selon le genre de capitaux que l'on envisage les conditions dans lesquelles se pose le problème des banques et du crédit diffèrent du tout au tout. Il y a là en réalité deux problèmes du crédit.

Or la conférence précédente nous a montré que la France après la guerre allait avoir surtout besoin d'avances à long terme, et le présent entretien nous montrera que c'est

justement pour ce genre d'avances que l'organisation du crédit en France présente les plus graves lacunes, la question des avances à court terme étant au contraire chez nous fort bien résolue.

NOUS NE MANQUONS PAS DE CAPITAUX. — Ce n'est pas que nous manquions de capitaux, bien loin de là.

Il n'est pas facile, vous le comprenez, de calculer le montant annuel des épargnes dans un pays ; mais on peut s'en faire quelque idée par un document très intéressant qui fournit des renseignements de la plus haute importance sur la vie économique d'un pays, c'est la statistique des valeurs mobilières émises ou introduites au cours de l'année dans ce pays.

Voici quelques chiffres donnant en millions de francs le montant des valeurs mobilières émises ou introduites sur le marché français, en prenant pour chaque titre la valeur nomi-

nale au moment de l'émission. Dans la période décennale 1900-1909, moyenne annuelle 3.296 millions ; période de quatre ans 1910-1913, moyenne annuelle 5.068 (Angleterre, 5.540 ; Allemagne, 3.515). Dans la seule année 1913 le chiffre s'est élevé à 4.926 (Angleterre 6.147 ; Allemagne, 3.295, année de crise pour l'Allemagne).

Chiffre peu élevé de nos placements en valeurs françaises. — Mais une faible partie seulement de nos épargnes est placée dans le pays, si l'on s'en tient tout au moins à la statistique des valeurs mobilières. Dans les chiffres donnés ci-dessus le partage se fait de la façon suivante entre les valeurs nationales et les valeurs étrangères. Pour la période décennale 1900-1909 moyenne annuelle des valeurs nationales 865 millions (1/4 du total environ), valeurs étrangères 2.431. Pour la période de quatre ans 1910-1913, valeurs

nationales 1.457 (un peu plus du quart), valeurs étrangères 3.611.

En Allemagne au contraire pour la même période de quatre ans les valeurs nationales représentent près des 6/7 du total (2.932,5) et les valeurs étrangères seulement 582,5.

Quant à l'Angleterre elle est dans une situation en somme analogue à la nôtre. Dans la même période de quatre ans la moyenne annuelle a été pour les valeurs du Royaume-Uni 1.107, chiffre inférieur au chiffre des valeurs nationales émises en France. Seulement l'Angleterre a un immense empire colonial, plus ancien et plus développé économiquement que le nôtre ; à côté du chiffre que je viens de donner pour les valeurs du Royaume-Uni, elle a placé annuellement en moyenne près de 2 milliards de francs (exactement 1.912) en valeurs de l'Inde et des colonies. Il est donc resté pour ses placements en valeurs étrangères 2.521 millions. Remarquez bien que ce chiffre est inférieur

au chiffre des valeurs étrangères émises en France chaque année dans la même période (3.611 millions) et j'ajouterai cette autre observation, dont nous comprendrons tout l'intérêt tout à l'heure, que dans les valeurs étrangères souscrites en Angleterre les valeurs des Etats-Unis tiennent une très grande place, de sorte qu'il ne reste chaque année que 1 à 1 1/2 milliard pour les autres clients du marché anglais.

Nous faisons donc aux valeurs étrangères une place relative très grande dans nos placements annuels. Aussi estimait-on qu'avant la guerre les capitalistes français possédaient 40 à 45 milliards de francs de valeurs étrangères. Les Anglais en possédaient d'ailleurs pour 100 milliards, quoique dans ces dernières années ils en aient acheté moins que nous.

Conséquences de ce fait. — Le montant élevé des épargnes annuelles en France et la

faible part de ces épargnes qui est employée dans le pays ont des conséquences importantes.

Les capitaux en quête de placement étant nombreux, et ces capitaux pouvant être momentanément employés en attendant leur placement définitif, le crédit à court terme est chez nous facile. Ce fait apparaît à de nombreux symptômes dont le plus frappant est la stabilité et la modicité du taux de l'escompte. Si l'on examine le taux d'escompte pratiqué de 1898 à 1913 par la Banque de France et par les banques d'émission de billets dans les autres pays, on trouve que ce taux a changé 14 fois en France, 62 fois en Allemagne, 79 fois en Angleterre ; que dans le même ordre le maximum a été 4 1/2, 7 1/2, 7 ; le minimum, 2, 3, 2 1/2 ; et la moyenne quotidienne 3,09 — 4,59 — 3,69. Inutile d'insister pour montrer que ce taux de l'escompte constitue pour les commerçants et producteurs français un avantage inappréciable et

une grande supériorité à l'égard de leurs concurrents étrangers.

Une autre conséquence de cette situation est importante à noter. Nous avons des revenus élevés à toucher chaque année de l'étranger pour les valeurs mobilières possédées par nous ; ces revenus maintenaient avant la guerre les cours de nos changes à un taux généralement favorable, résultat que continuait d'ailleurs aussi à produire, pour des raisons qu'il serait trop long d'exposer ici, le faible taux de l'intérêt en vigueur chez nous. Cette situation a permis à la Banque de France de se constituer et de garder cette magnifique encaisse or qui nous rend pendant la guerre les services que vous savez. Ces mêmes valeurs mobilières, si elles n'ont pas pu empêcher pendant la guerre la crise de nos changes qu'ont provoquée nos grands achats à l'étranger et l'arrêt de nos exportations, l'ont atténuée tout au moins ; elles ont également permis au Gouvernement français de

donner une garantie pour les crédits que nous ont ouverts la plupart des pays neutres et qui ont permis de stabiliser le cours de presque tous nos changes depuis un an.

Cette situation financière spéciale a enfin fait de la France depuis quelques années « le banquier du monde ». C'est au marché français que s'adressaient d'abord tous les pays étrangers qui avaient besoin d'argent pour leurs emprunts publics ou pour de grandes affaires. Aucun autre marché, pas même le marché anglais obligé, comme nous l'avons vu, de faire face aux énormes besoins de son empire colonial, ne présentait à tout moment un pareil chiffre de capitaux disponibles. Que cette situation fut favorable au progrès de notre influence dans le monde, c'est certain. Mais que nous n'en ayons pas tiré à cet égard tout ce qu'elle pouvait donner, c'est malheureusement aussi trop vrai.

A QUOI CE FAIT EST-IL DU. — VOUS VOUS

demandez probablement à quoi elle était due ? La réponse n'est pas difficile à donner.

La France est un vieux pays d'ancienne richesse, comme l'Angleterre d'ailleurs, où les entreprises permettant d'employer très fructueusement de grandes masses de capitaux ont été depuis longtemps créées. Nos colonies, malgré leur prospérité dont nous avons tout lieu d'être fiers, sont trop jeunes pour pouvoir jeter sur notre marché, comme le font les colonies anglaises pour le marché anglais, une grande quantité de valeurs mobilières. De plus, pendant une longue période l'Etat français n'a plus émis d'emprunt en rentes perpétuelles. Songez qu'il n'y a pas eu un seul emprunt de ce genre chez nous depuis 1891 jusqu'à l'emprunt de 800 millions émis en juillet 1914, quelques semaines avant la guerre ; tandis qu'en Allemagne non seulement l'Empire, mais les Etats empruntaient à jet continu, et que dans le chiffre moyen annuel de valeurs nationales émises en Alle-

magne de 1910 à 1913, il y a eu 1.120 millions de valeurs publiques, contre 144 en France. L'état stationnaire de notre population restreint aussi malheureusement les initiatives nouvelles et les créations d'entreprises, et par conséquent la demande de capitaux. Vous savez en outre que chez nous abondent les entreprises petites et moyennes, entreprises familiales, dont la forme juridique exclut les émissions de valeurs mobilières et qui ne se transforment que rarement en sociétés anonymes. Quant à nos grandes entreprises, elles ont une pratique traditionnelle où se montre de façon frappante cet esprit de prudence, de prévoyance, qui est un des traits de notre caractère dans les affaires. Elles se développent, s'étendent et se transforment le plus souvent par leurs propres ressources sagement accumulées et sans faire appel aux capitaux du public. C'est ce que M. Yves Guyot appelle, d'un mot amusant, les capitaux « cryptogames ».

Ce trait est trop caractéristique pour que je n'y insiste pas quelque peu. Il y a à ce sujet une comparaison classique, c'est celle des charbonnages français avec les charbonnages allemands, notamment la comparaison des sociétés françaises de Lens, de Bruay, avec les sociétés allemandes Gelsenkirchen, Harpener. Ces quatre affaires ont été créées vers la même époque, de 1850 à 1860; les mines allemandes sont techniquement et commercialement plus favorisées par la nature des couches et par le voisinage du Rhin, aussi produisent-elles davantage; chacune de 7 à 8 millions de tonnes en 1913 contre 3 1/2 environ donnés par Lens. Les deux sociétés allemandes ont augmenté leur capital par des émissions nouvelles un grand nombre de fois (Harpener 18 fois); aussi ce capital est-il très élevé: Gelsenkirchen a un capital actions de 180 millions de francs, et un capital obligations de 73; Harpener 85 millions de capital actions et 20 millions de capital obligations.

Leurs dividendes ont varié de 7 à 10 o/o dans les dernières années et leurs actions, qui ont une valeur nominale de 1.250 francs, valaient en bourse avant la guerre de 1.800 à 2.000. Passons aux charbonnages français. Lens a émis à l'origine 3.000 actions de 1.000 francs, sur chacune desquelles il n'a été versé que 300 francs, soit en tout 900.000 francs. Elle n'a jamais augmenté son capital. Ses installations, son matériel, successivement accrus par ses seules ressources, avaient en 1912 une valeur réelle de 170 millions. Le dividende payé à chaque action a été en 1912 de 4.200 fr., soit 420 o/o du capital nominal et 1.400 o/o du capital versé. La valeur en bourse des actions a été en 1912 de 180.000 francs.

Vous trouveriez des chiffres tout à fait analogues pour Bruay.

Vous pouvez passer ensuite en revue toutes nos grandes affaires françaises et vous y retrouverez presque toujours le même caractère. On a pu dire que cette pratique de pré-

lever sur les bénéfices la totalité le plus souvent et en tout cas la plus grande part des travaux neufs est si répandue chez nous qu'elle est vraiment une méthode de gestion nationale. Vous la retrouvez dans nos tissages du Nord, dans nos entreprises métallurgiques de l'Est qui, après avoir d'abord opéré autrement, n'ont pas tardé à venir elles aussi à la politique des grosses réserves, dans notre belle industrie du laiton où telle grande affaire du groupe auquel cette industrie appartient, la Compagnie Générale d'Electricité, serait à cet égard très intéressante à étudier, dans nos Compagnies d'assurances, le Phénix par exemple dont l'action de 1.000 francs valait avant la guerre toujours grâce au même procédé 58.000.

Je vous laisse à penser quels avantages présente une pareille méthode pleine de sagesse et de prudence, à côté aussi de l'inconvénient de ralentir quelque peu le développement des entreprises. En plus des énormes béné-

fices qu'elle procure aux associés, nos grandes affaires y trouvent l'avantage d'être entièrement indépendantes de la finance, une solidité à toute épreuve contre les hasards de la vie industrielle, contre les crises économiques, et, le jour où elles veulent oser et s'unir, une supériorité manifeste contre leurs concurrents sur le marché du monde.

Mais vous comprenez aussi que dans ces conditions les émissions de valeurs industrielles nationales soient rares sur le marché français.

Le fait qui nous occupe est ainsi facile à expliquer et dans les causes auxquelles il est dû le bien se mêle au mal.

Mais un point d'interrogation se pose alors à notre esprit. Ne pourrions-nous pas pourtant garder chez nous une plus grande partie de nos capitaux ? N'y a-t-il plus rien à entreprendre sur le sol français ? N'avons-nous pas vu qu'il est possible, en sachant nous y prendre, d'accroître la productivité du travail

national et la guerre ne nous en fait-elle pas justement une nécessité impérieuse ? Est-ce que l'émigration de nos capitaux, en même temps qu'elle est une conséquence de ce développement insuffisant de notre industrie, n'en serait pas aussi pour partie une cause, et n'y aurait-il pas un défaut, une lacune dans l'organisation du crédit chez nous ?

QUESTIONS QU'ON OMET GÉNÉRALEMENT

Lorsqu'on discute en France le problème du crédit, c'est ordinairement du crédit au commerce et à l'industrie que l'on parle. C'est aussi ce que je ferai moi-même, car c'est bien la question sur laquelle il y a le plus à dire ; mais je voudrais au moins citer le crédit agricole qui intéresse au plus haut point l'avenir de notre pays étant données la place que l'agriculture tient en France et les trans-

formations qui sont en train de se faire dans ses procédés techniques et commerciaux.

Crédit agricole. — C'est par le crédit hypothécaire que les agriculteurs peuvent le mieux se procurer les capitaux à long terme dont ils ont besoin. Malheureusement les imperfections bien connues de notre législation hypothécaire font que ce crédit est chez nous très mal organisé, insuffisamment sûr et très coûteux pour ceux qui y recourent. Des réformes sont nécessaires sur ce point. Notre seule banque hypothécaire, le Crédit foncier de France, qui échappe, grâce à sa législation spéciale, à la plupart des inconvénients de notre droit commun hypothécaire, fait très peu de chose pour l'agriculture, pratiquant surtout les opérations sur terrains urbains.

Des progrès considérables ont bien été réalisés en matière de crédit agricole depuis

vingt ans, mais ils visent jusqu'ici surtout le crédit à court terme.

L'initiative privée en a donné l'exemple par la création de diverses institutions, depuis que le syndicat agricole de Poligny (Jura) créa chez nous en 1885 la première société de crédit agricole mutuel, et notamment par les petites caisses rurales indépendantes du type Raffeisen qui ont pris un beau développement dans diverses régions sur l'initiative de M. Durand, avocat à Lyon, et dont on a le regret de constater l'absence presque complète dans le Sud-Ouest.

Puis ce fut la création des caisses rurales subventionnées des lois de 1894 et de 1899, caisses auxquelles l'Etat fournit des avances sans intérêt grâce aux 40 millions mis gratuitement à sa disposition par la Banque de France depuis 1897 et à la redevance annuelle qu'elle lui paye comme part dans les bénéfices. Elles complètent très heureusement

l'œuvre des syndicats agricoles auxquels elles sont rattachées. L'escompte du papier agricole est devenu grâce à elles plus facile, pour le plus grand bien de notre agriculture. Depuis 1906 elles font aussi le crédit collectif à long terme, facilitant ainsi la création ou le développement de ces institutions si pleines d'avenir les coopératives agricoles de production et de vente, auxquelles elles peuvent prêter pour vingt-cinq ans au taux minime de 2 0/0 des sommes allant jusqu'au double du capital de ces sociétés : une coopérative agricole peut ainsi grâce à elles tripler son capital. Enfin, depuis 1910, elles font même, sous certaines conditions et pour les petites exploitations rurales, du crédit individuel à long terme (pas plus de 8.000 francs, ni pour plus de quinze ans).

Il y a là des institutions toutes nouvelles qui rendent déjà de notables services et qui peuvent en rendre bien davantage. Elles ne

sont pas assez connues. Tout Français qui veut servir son pays doit les étudier, s'en occuper et les faire connaître.

N'oublions pas aussi en matière de crédit agricole le rôle si utile qui appartient au propriétaire à l'égard des cultivateurs, fermiers et métayers, auxquels il loue ses terres. C'est lui qui leur prête l'instrument essentiel de leur travail, la terre, ainsi que les installations, et souvent une grande partie de l'outillage (surtout en cas de métayage). S'il remplit bien son devoir social, s'il choisit bien ses fermiers et métayers, s'il les suit et s'intéresse à eux, il n'hésite pas à aller plus loin et à les aider même dans leur exploitation par d'autres avances opportunes et intelligemment faites. Il pratique ainsi sous une forme traditionnelle et particulièrement utile le crédit agricole.

Crédit maritime. — Sur le modèle des caisses rurales subventionnées l'Etat a orga-

nisé depuis 1906 des caisses de crédit maritime mutuel qui peuvent rendre d'immenses services aux populations de nos côtes et notamment à nos pêcheurs.

Crédit au petit commerce et a la petite industrie. — Des principes analogues doivent servir de base à l'organisation du crédit pour le petit commerce et la petite industrie d'après le projet de loi dont la guerre a retardé le vote. Une nouvelle avance gratuite de 20 millions de la Banque de France, accordée en 1911, doit fournir pour cela les fonds nécessaires aux subventions de l'Etat en faveur des organismes dont la création est prévue à cet effet (1).

1. Depuis lors la loi réglant la question a été votée par le Parlement et promulguée. Elle porte la date du 13 mars 1917.

LA QUESTION PRINCIPALE

Ceci dit sur toutes ces questions dont j'aurais regretté de ne pas parler, il est bien vrai que la question principale que nous ayons à examiner est celle du crédit au commerce et à l'industrie.

Dans les rouages que comporte chez nous ce genre de crédit, nous trouvons un organe qui fonctionne à la satisfaction générale, la Banque de France, et un organe qui est l'objet de très vives critiques, les sociétés de crédit.

Un organe qui fonctionne bien : la Banque de France. — La Banque de France est un rouage excellent, solide, suffisamment souple, et remplissant très bien la fonction spéciale qui lui appartient d'émettre des billets de banque.

La Banque de France a un portefeuille de premier ordre et chaque année les effets « en souffrance » ne s'élèvent qu'à une somme absolument insignifiante (en 1913, 1.706.000 fr. sur 20 milliards de francs d'effets escomptés). Par le grand nombre de ses succursales, villes rattachées et bureaux auxiliaires (au total 583 places bancables) elle facilite les encaissements sur toute l'étendue du pays. Grâce à la confiance qu'elle inspire et à l'habitude qu'ont tous les commerçants de quelque importance d'avoir un compte ouvert chez elle, elle permet de réaliser, sans déplacement de numéraire, et par simples « virements » d'un compte à un autre (avec gratuité complète pour les virements d'une place à une autre, ou virements « déplacés », en vertu des conventions de 1911), un chiffre énorme de paiements, qui ne peut être comparé qu'à ceux des grands *Clearing Houses* de Londres et de New-York : en 1913, dans le mouvement général de ses caisses, recettes et paie-

ments compris, les virements figurent pour plus de 300 milliards (exactement 309.788 millions), les billets pour 66.748 millions, les espèces pour 5.158 millions. C'est grâce à elle encore qu'avant la guerre se répandait l'emploi de la traite domiciliée, payable chez un banquier, qui, complétée, comme on commençait à le faire, par des Chambres de compensation locales, constitue un très important progrès dans nos procédés de paiement. C'est à elle enfin que nous devrons, si elle réussit à vaincre sur ce point l'ignorance du public et l'indifférence des sociétés de crédit, la désirable diffusion du chèque.

Mais c'est de la façon dont elle remplit son rôle principal, c'est-à-dire de sa politique en matière d'émission de billets, que nous avons surtout à la louer. De la faculté précieuse qu'elle possède de payer en billets créés par elle, elle use avec beaucoup de sagesse, beaucoup de prudence et beaucoup de désintéressement. Elle est libre cependant d'émettre

des billets au delà de l'encaisse métallique qui sert de garantie à leur remboursement, et c'est cette émission des billets au delà de l'encaisse, cette partie « non couverte » de l'émission, qui constitue pour les actionnaires de la banque l'avantage principal résultant du privilège d'émission. En temps ordinaire, cet écart entre l'encaisse et la circulation de billets est faible. C'est que l'intérêt général n'est pas sacrifié par la Banque de France à ses intérêts particuliers. Grâce à cette politique désintéressée et sage, elle peut alors, en temps de crise, jeter sur le marché une masse considérable de moyens de paiement sous la forme de monnaie métallique puisée dans l'énorme encaisse qu'elle a su constituer, ou sous la forme de billets non couverts par celle-ci.

C'est ainsi que, grâce à la merveilleuse élasticité de son billet, la Banque de France contribue à nous procurer l'avantage immense d'avoir le taux d'escompte généralement le

plus stable du monde, d'atténuer, d'amortir les effets redoutables des crises économiques et en cas de guerre, enfin, d'ouvrir à l'Etat français des crédits qui s'élèvent aujourd'hui à plus de 9 milliards de francs et qui, pendant les premiers mois des hostilités, où tout appel de l'Etat au public était impossible, ont sauvé le pays.

Une telle politique, où l'intérêt immédiat des actionnaires est ainsi subordonné à l'intérêt général, a été rendue possible par le principe qui préside à l'organisation même de la Banque de France, et grâce auquel existe dans l'administration centrale un heureux équilibre entre l'intérêt général, représenté par le gouverneur et les deux sous-gouverneurs que nomme l'Etat, et l'intérêt des actionnaires représenté par le Conseil. Principe excellent, imaginé dès l'origine, pour ainsi dire du premier coup, et appliqué depuis lors sans aucun changement, à l'établissement duquel le génie de Napoléon, dit-on, n'est pas resté étranger,

et qui a inspiré les Etats-Unis lorsqu'ils ont voulu réformer récemment leur régime d'émission : c'est lui en effet que l'on retrouve dans les *Federal Reserve Banks* de la loi de 1913, avec la décentralisation en plus.

UN ORGANE TRÈS CRITIQUÉ : LES SOCIÉTÉS DE CRÉDIT. — Si la Banque de France donne toute satisfaction, nous trouvons dans l'organisation du crédit en France un organe très critiqué : les sociétés de crédit.

Vous connaissez les critiques dont elles sont l'objet, car elles ont été présentées à satiété et sous toutes les formes depuis une douzaine d'années. On leur reproche d'avoir tué un grand nombre de petits banquiers locaux qui faisaient vivre le commerce et l'industrie. Elles drainent l'argent dans la France entière par la puissante organisation de leurs innombrables succursales. Au lieu de prêter cet argent au commerce et à l'industrie, elles le tournent vers de grandes émissions de valeurs

étrangères, ce qui est plus simple que de le placer à bon escient entre les mains des industriels et des commerçants de France. Soit qu'elles achètent ces valeurs pour le compte de leurs clients, soit qu'elles les achètent pour leur propre compte en vue de les replacer peu à peu dans leur clientèle, les risques sont minimes et en tous cas de courte durée. L'opération, pour réussir, ne demande pas chez les dirigeants des qualités d'intelligence bien exceptionnelles, mais seulement un service de « démarcheurs » bien recrutés et bien stimulés ; or elle peut donner des bénéfices considérables. Comme leur petit nombre leur permet de s'entendre facilement entre elles, on dénonce aussi le danger que présente pour le pays cette « oligarchie financière » dans laquelle peuvent agir des influences antinationales et même se glisser des personnes de nationalité suspecte. La guerre a sensiblement accru la violence de ces critiques. Le moratorium des dépôts, mesure à jamais re-

grettable, a été sévèrement reproché aux sociétés de crédit, et un homme dont la réserve est bien connue, et dont l'autorité déjà si grande a beaucoup augmenté pendant la guerre, M. Ribot, a dit sur elles, dans un de ses premiers discours comme ministre des Finances, une phrase menaçante.

A nos sociétés de crédit on oppose les banques allemandes qui n'hésitent pas à soutenir de toutes façons le commerce et l'industrie, à s'engager fortement en leur fournissant des avances à long terme.

La vérité sur les sociétés de crédit. — Pour apercevoir la part de vérité et la part d'erreur que contiennent ces critiques, il faut reprendre la distinction entre le crédit à court terme et le crédit à long terme.

En ce qui concerne le crédit à court terme on doit se déclarer satisfait. Dans aucun pays du monde il n'est fourni à des conditions aussi avantageuses nous l'avons constaté

lorsque nous avons parlé du taux de l'escompte (1). Dans le mécanisme qui contribue à ce résultat, les sociétés de crédit, grâce à l'énorme chiffre de dépôts qu'elles reçoivent, puissamment aidées d'ailleurs par la faculté de réescompter leur portefeuille à la Banque de France, ont un rôle important à jouer et le tiennent bien.

Le grand reproche qu'on leur adresse est qu'elles ne font presque pas de crédit à long terme, et le fait est exact ; mais ce qu'il faut comprendre c'est qu'elles ne peuvent pas en faire et ne doivent pas en faire : or c'est ce que ne voient pas toujours ceux qui critiquent les sociétés de crédit. De grandes banques de dépôt, travaillant avec des capitaux qui sont pour la presque totalité remboursables à vue, ne doivent pas immobiliser leurs fonds et ne peuvent faire que des opérations à court terme. Ce ne sont pas les banques alle-

1. Voir ci-dessus p. 65.

mandes qui doivent sur ce point nous servir de modèle, car leur politique imprudente et folle n'est qu'un pis aller impossible à maintenir de façon durable, ce sont les banques anglaises : or on y trouvera appliqué avec rigueur et plus encore que chez nous la règle que je viens d'énoncer.

A supposer de plus que nos sociétés de crédit ne fussent pas empêchées de faire du crédit à long terme par la nature même de leurs ressources, elles en seraient empêchées par leur régime de succursales. Connaissance insuffisante du milieu local de la part des directeurs de succursales, qui sont rarement originaires du lieu où ils résident et ne font qu'y passer ; centralisation administrative laissant sur trop de points la décision à des chefs qui habitent Paris et qui, eux, ne connaissent pas du tout ce milieu local : voilà les conséquences du régime des succursales, qui rendrait à lui seul les sociétés de crédit inaptes à faire des avances à long terme. Si les ban-

ques allemandes ont pu se lancer comme elles l'ont fait dans des opérations qui immobilisent leurs fonds et qui les exposent d'ailleurs à de graves dangers car elles ne conviennent pas à des banques de dépôt, c'est qu'elles sont organisées tout autrement. Le nombre de leurs succursales proprement dites est absolument infime. Leur expansion en Allemagne s'est faite en s'annexant par des liens financiers (acquisition de la majorité des actions, commandites, associations momentanées d'intérêts) des banques locales qui n'ont pas pour cela perdu leur existence propre, leur nom, ni leur administration distincte.

Il est alors arrivé en France, comme conséquence de tous ces faits, ce qui était à peu près inévitable. Les sociétés de crédit se sont occupées de l'émission des valeurs mobilières, opération qui, n'immobilisant pas leurs ressources, convient en effet très bien aux banques de dépôt. Comme il ne s'émet chaque année sur le marché français que relati-

vement peu de valeurs nationales pour les raisons que nous avons vues plus haut, elles se sont donc tournées vers l'émission des valeurs mobilières étrangères, et elles se sont outillées en conséquence.

Ce ne sont pas les individus qui sont coupables, c'est le système.

Que faire ? — Est-ce à dire que nous ne puissions rien faire pour remédier aux résultats pitoyables que le système donne? C'est ce que nous allons voir pour finir.

Il ne faut pas exagérer l'importance de ce que l'on peut à cet égard espérer de l'Etat.

Faire que la situation exacte des grandes banques soit indiquée périodiquement au public par des documents plus complets et plus sérieux que ceux qu'elles publient jusqu'ici. Pour cela obtenir d'elles des bilans qui soient rédigés conformément à un type fixé soit par la loi, soit par un décret du ministre des Finances, soit même plus simplement par

la Banque de France et contrôlés par elle. Pourquoi ne donnerions-nous pas à la Banque de France, personnellement intéressée d'ailleurs à bien connaître la situation des sociétés de crédit, bien placée et même bien armée pour se faire écouter d'elles, et représentant autorisé de l'intérêt général, ce rôle que la Reichsbank joue depuis quelques années à l'égard des grandes banques allemandes ? A côté de cela exiger peut-être chez les dirigeants des grandes banques des garanties de nationalité comme celles qu'on a introduites dans les statuts de la « Compagnie nationale des matières colorantes et de produits chimiques » créée pendant la guerre. Se montrer plus prudent et plus sévère pour l'admission des valeurs étrangères à la cote française.

Voilà à quoi me semble se réduire le rôle de l'Etat.

Quant à empêcher l'émigration des capitaux français à l'étranger : tant que ces capi-

taux ne trouveront pas leur emploi en France, il n'y faut pas penser. Les mesures que l'Etat prendrait dans ce sens, par exemple les mesures fiscales par lesquelles il voudrait surcharger d'impôts les valeurs mobilières étrangères, ne feraient qu'obliger ces capitaux à recourir à des intermédiaires étrangers, détour qui diminuerait encore la sécurité de nos placements à l'étranger, tout en diminuant aussi les revenus qu'ils peuvent nous procurer.

Que peut-on espérer des sociétés de crédit elles-mêmes ? Pas grand chose non plus. Peut-on espérer qu'elles changent leur façon de faire en matière de crédit ? Non, puisque ce serait une erreur de leur part de se lancer, à l'exemple des banques allemandes, dans des avances à long terme pour lesquelles elles ne sont pas faites. Peut-on espérer qu'elles réforment leur régime de succursales ? Mais qu'on comprenne ce régime comme on voudra, tant que la forme même

de la succursale subsiste, on aboutit toujours à l'absence d'autonomie, à une responsabilité et à un esprit d'initiative insuffisants.

On peut simplement espérer qu'après la guerre elles se montreront un peu plus réservées en matière de placements étrangers, qu'elles modéreront un peu l'ardeur et le zèle de leurs démarcheurs, qu'elles ne feront plus de la chasse à l'épargne, pour l'orienter vers des placements étrangers, l'une de leurs principales occupations. La guerre d'ailleurs les y aidera, car la crise du change français renchérira pour quelque temps l'achat de beaucoup de valeurs mobilières étrangères et l'épargne française trouvera davantage à s'employer en France même. Elles emploieraient utilement aussi leur propagande à augmenter le chiffre des dépôts (il y a encore trop de gens en France qui n'ont pas de compte en banque), à répandre l'usage de la traite domiciliée et surtout celui du chèque domicilié (la seule forme de chèque qui soit vraiment pra-

tique) pour lequel notre législation présente enfin depuis peu toutes les facilités désirables, mais que nos sociétés de crédit ne semblent pas favoriser assez.

Mais tout cela ne remédiera pas au mal dont nous souffrions et ne nous fournira pas le moyen de combler la lacune qui existe chez nous en matière de crédit à long terme.

Pour trouver ce remède il faut nous adresser à un autre genre de banques, qui soient aptes à faire ce que ne peuvent pas faire les sociétés de crédit : c'est ce que l'on appelle aujourd'hui « les banques d'affaires », pour les distinguer des banques de dépôt. Travaillant avec leur capital propre, tandis que dans les sociétés de crédit le capital social n'a qu'un rôle de garantie, elles l'augmentent de dépôts à long terme qui leur sont fournis par une clientèle spéciale. La nature particulière de leurs ressources leur permet ainsi de pratiquer d'assez longues immobilisations.

Dans cet ordre d'idées, à côté des grandes

banques d'affaires ayant leur siège à Paris et qui traitent de grandes affaires en France ou à l'étranger, tout permet d'affirmer qu'un rôle immense peut être joué par les banques locales et régionales. Après une longue crise où les avait plongées le développement des sociétés de crédit, on pouvait parler depuis une dizaine d'années du réveil des banques locales et régionales. Autonomes, dirigées par des hommes qui connaissent à fond le milieu local, les hommes d'affaires locaux au point de vue de leurs qualités professionnelles et jusque dans leur vie privée ce qui sera toujours le meilleur moyen d'apprécier le caractère d'un homme, s'appuyant sur une clientèle locale de déposants à long terme et de capitalistes qui ont confiance en elles pour leurs achats de valeurs, elles peuvent prêter une aide puissante à l'industrie locale. L'exemple aujourd'hui célèbre des banques de Nancy, qui ont fourni les fonds nécessaires au développement des admirables industries

de la région lorraine, a montré peut-être mieux ce que peuvent faire les banques locales et régionales. C'est en Lorraine également que celles-ci ont trouvé l'économiste qui a le mieux su parler d'elles, dans la personne de mon collègue et ami M. Brocard, professeur à la Faculté de Droit de Nancy. Ailleurs aussi, et notamment dans le Sud-Ouest, la même idée s'imposait peu à peu à l'esprit des hommes d'affaires. Les banques locales et régionales ont ainsi pris conscience de leur rôle et de leurs forces ; elles se sont groupées pour créer d'abord le « Syndicat des Banques de province », puis la « Société Centrale des Banques de province » qui, revenue à temps de quelques malencontreuses erreurs, semble maintenant entrée dans la bonne voie et pourra rendre de grands services.

Pour remplir ce rôle, que devraient faire les banques locales et régionales ? Augmenter leur capital, qui reste souvent très faible, le

condamne à l'impuissance : plusieurs l'ont fait, au besoin en se transformant en sociétés anonymes, et vous en avez des exemples à Bordeaux même. Puis étudier et suivre de la façon la plus sérieuse les affaires locales, en s'entourant des conseils de techniciens compétents, discerner celles qui ont de l'avenir, les aider, les conseiller, les pousser vers la forme de la grande entreprise, faciliter à cet effet leur transformation en sociétés anonymes si c'est nécessaire. Faire l'éducation de la clientèle locale de capitalistes par une propagande discrète et intelligente, pour les intéresser aux bonnes affaires de leur région, et réussir à ce qu'une partie des capitaux locaux se tourne, grâce à elles, vers des affaires locales.

Dans cette œuvre de régénération du crédit en France vous voyez que le public a sa grande part de devoirs, et je trouve que ce fait est trop souvent oublié par beaucoup de ceux qui se bornent en cette matière à criti-

quer les sociétés de crédit. Ce qui frappe vraiment le plus lorsqu'on examine froidement la situation où nous nous trouvions, ce n'est pas tant la malfaisance si souvent reprochée aux sociétés de crédit, que la sottise du public.

Celui-ci doit d'abord se montrer plus réservé et plus prudent en matière de placements : après tout si les offres des sociétés de crédit trouvaient en cette matière trop facilement bon accueil, n'est-ce pas aussi la faute du public? Il doit s'instruire et apprendre à juger par lui-même pour le choix à faire dans ses placements, ou du moins être capable de solliciter et de comprendre les explications des gens compétents. Ceci l'amènera à découvrir qu'il a avantage à s'intéresser aux affaires de sa région dont il peut connaître par lui-même, ou par des personnes en qui il a toute confiance, les chances d'avenir, et la véritable situation, au lieu de donner son argent à des affaires lointaines sur lesquelles il n'est renseigné que par les

réclames tapageuses de gens inconnus de lui. Alors, ayant bien compris cette idée, que le simple bon sens aurait dû lui faire découvrir depuis longtemps, le public s'adressera davantage aux banques de sa région et s'intéresera davantage aux affaires de sa région.

De là nous pouvons conclure deux choses.

La première c'est que dans l'œuvre de réorganisation du crédit en France il y a affaire pour tout le monde et que c'est en somme au public, c'est-à-dire à chacun de nous, qu'incombent les torts les plus graves. Une parabole fameuse de l'Evangile nous apprend que ce sont ces torts-là que nous ignorons d'ordinaire : le sujet actuel nous le prouve une fois de plus.

Nous conclurons aussi que le régionalisme, dont on peut tant espérer pour l'avenir de notre pays, a un rôle fécond à jouer sur le terrain économique et financier. De cela nous reparlerons à la fin de ces conférences.

III

LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Mesdames, Messieurs,

Le commerce extérieur est un des faits qui permettent d'apprécier le mieux la vitalité économique d'un pays.

Il est en effet possible de le connaître de façon précise et assez sûre, de le soumettre à la méthode d'observation, grâce aux statistiques que dressent les administrations chargées de percevoir les droits de douane. Quelle que soit l'immense importance des échanges intérieurs, vous ne pouvez pas les connaître directement ; toute la ressource qui reste à l'économiste est d'en deviner la marche par

des symptômes plus ou moins certains. Aussi n'est-il pas étonnant que pour juger un peuple au point de vue économique on tienne grand compte de son commerce extérieur.

Il y a à cela aussi une autre raison. Dans les échanges intérieurs les producteurs nationaux jouissent de divers avantages qui les mettent dans une situation privilégiée par rapport à leurs concurrents étrangers : la distance même, qui accroît pour ceux-ci les frais de transport, souvent des droits de douane, etc... Sur les marchés étrangers il n'en est pas de même, et il nous faut lutter à armes à peu près égales contre les peuples qui veulent comme nous les conquérir. Nos succès ou nos échecs seront donc ici un critérium précis permettant d'apprécier le rang que nous occupons parmi les différents peuples et la vitalité de nos principales branches de production.

Ces observations nous montrent que la première chose que nous ayons à faire pour

traiter le sujet de notre entretien d'aujourd'hui doit être de nous tourner vers les statistiques douanières et de voir ce qu'elles nous apprennent sur la situation commerciale de la France.

CE QUE NOUS APPRENNENT LES CHIFFRES

On entend souvent exprimer touchant le commerce extérieur de la France des inquiétudes un peu excessives. C'est un des points de notre vie économique au sujet duquel se manifeste un pessimisme, qui a pu être autrefois légitime, mais qui depuis quelques années était exagéré.

Vue d'ensemble. — De 1875 à 1898, pendant vingt-quatre ans, notre commerce extérieur reste en état de complète stagnation. A partir de 1899 les choses changent. La crise agricole, dont notre pays, je vous l'ai montré.

a souffert plus qu'aucun autre, est enrayée ; des jours prospères s'ouvrent pour l'agriculture française. Les richesses métallurgiques de la Lorraine française entrent en pleine exploitation. Des industries nouvelles, l'automobilisme notamment, vont se développer. Dans notre commerce extérieur une augmentation se constate, lente d'abord, mais à partir de 1904 très rapide. Seulement, si nous comparons nos progrès à ceux réalisés par les grands pays étrangers, la situation se présente alors comme moins satisfaisante.

Telle est la façon dont on peut résumer l'histoire du commerce extérieur de la France depuis le dernier quart du XIX[e] siècle, et quelques chiffres vont le montrer.

CHIFFRE GLOBAL DE NOTRE COMMERCE EXTÉRIEUR. — Considérons le chiffre global de notre commerce extérieur, importations et exportations, en envisageant seulement ce que nos statistiques appellent le « commerce

spécial », non compris par conséquent les marchandises qui ne font que traverser la France.

En 1875 le chiffre est de 7.409 millions de francs ; en 1897 il est de 7.554, soit une augmentation presque nulle en vingt-trois ans. En 1898 le chiffre est un peu plus élevé, 7.938, mais il est dû à une importation exceptionnelle de blé, par suite d'une très mauvaise récolte. A partir de ce moment le chiffre augmente : il est de 8.953 en 1904 (six ans plus tard) et pour 1913 (quatorze ans plus tard) de 15.301 ; il a donc doublé depuis 1897.

Cette augmentation n'est pas seulement une augmentation en valeurs, laquelle pourrait s'expliquer par le fait que la hausse générale des prix, qui s'est produite depuis la fin du XIX[e] siècle et s'est accentuée ensuite rapidement, a naturellement eu pour effet de grossir les chiffres des statistiques douanières en valeurs. Prenons les chiffres en poids, nous trouverons pour 1898, ainsi que pour 1899,

33 millions de tonnes de mille kilos, et en 1913, 66 millions.

Nos exportations. — En matière de commerce extérieur l'opinion publique s'intéresse principalement aux exportations. C'est une idée sur laquelle on pourrait faire bien des réserves, car les achats que nous faisons à l'étranger sont également intéressants à observer. Plaçons-nous cependant à ce point de vue et examinons quelle a été la marche de nos exportations seules, toujours au commerce spécial.

En 1875, 3.872 ; en 1898, 3.510 : ici ce n'est donc pas même d'une stagnation qu'il faut parler, mais d'une diminution de plus de 350 millions. Piètre résultat en vingt-quatre ans. Mais dès lors voici la marche en avant :

le quatrième milliard est atteint en 1899 ;
le cinquième en 1906, donc sept ans après ;
le sixième en 1910, donc quatre ans après.
En 1913 nous arrivons à 6.880 millions. Le

septième milliard aurait certainement été atteint et largement dépassé en 1914 sans la guerre. Nos exportations ont donc à peu près doublé en quinze ans.

Les statistiques en poids donnent des résultats encore meilleurs : tandis que dans chacune des quatre années 1895-1898 nous n'avions jamais plus de 7 millions de tonnes aux exportations, en 1913 nous arrivons à 22, plus du triple.

COMPARAISON AVEC LES PAYS ÉTRANGERS. — Ces résultats vous paraissent sans doute satisfaisants, mais attendez la contre-partie. Qu'ont fait pendant ce temps les autres pays ? Vous en jugerez par l'Allemagne :

1° Elle a comme nous passé par une mauvaise période, mais au lieu de la stagnation complète qu'on constate chez nous, il y a chez elle un certain progrès : commerce extérieur total (au commerce spécial) en 1875, 7.523 millions de francs, chiffre très voisin du

chiffre français correspondant ; en 1894, 8.622 (1 milliard d'augmentation).

2° La mauvaise période a duré pour elle moins longtemps, vingt ans au lieu de vingt-quatre. Elle prend fin en 1894, au lieu de 1898, et c'est en 1895 que commence la grande augmentation qui n'a commencé chez nous qu'en 1899.

3° Dans la bonne période enfin l'augmentation a été infiniment plus forte que chez nous : tandis que notre commerce extérieur double, le commerce allemand triple, atteignant (en 1913) 25.970 millions de francs.

A ne prendre que les exportations, vous constatez qu'en quinze ans, de 1898 à 1913, elles ont augmenté de 168 o/o en Allemagne, de 115 o/o en Angleterre, de 100 o/o aux Etats-Unis, et de 95 o/o en France. Le chiffre de nos exportations en 1913, ce chiffre de 6.880 millions de francs que vous admiriez tout à l'heure, fait petite figure devant les 13.247 millions de francs de l'Angleterre pour

la même année, les 12.600 de l'Allemagne, et les 12.421 des Etats-Unis.

Vous voyez donc que notre situation, qui tout à l'heure nous paraissait assez bonne, lorsque nous ne regardions que la marche de notre commerce, a lieu de nous préoccuper lorsque nous nous comparons aux pays étrangers. Nos récents progrès qui, au point de vue absolu, sont considérables, sont loin d'être satisfaisants au point de vue relatif.

Nous consolerons-nous comme le font beaucoup de publicistes en considérant le chiffre du commerce extérieur par tête d'habitant, et en le divisant pour cela par le chiffre de la population ? Il est vrai qu'alors la comparaison nous est favorable et que nous venons par exemple avant l'Allemagne. Mais je me refuse à le faire. Une nation forme un tout. L'intérêt que présente son commerce extérieur comme indice de la place qu'elle occupe dans le monde tient au chiffre absolu de ce commerce et à la marche que suit son

développement : tant pis pour elle si elle n'a qu'une faible population. Voudrait-on du moins voir dans les chiffres relatifs par tête d'habitant un moyen d'apprécier l'activité commerciale, l'esprit d'initiative des individus : alors il ne faudrait pas prendre comme diviseur le chiffre total de la population, ainsi qu'on le fait, mais seulement celui des individus arrivés à l'âge adulte, éliminant ainsi les enfants qui ne sont pas encore en âge de travailler.

Il y a donc tout lieu de rechercher sur quels points la situation de la France pourrait être améliorée, et c'est ce que nous allons faire en examinant successivement notre fort et notre faible en matière de commerce extérieur.

NOS RAISONS D'ESPÉRER

Inexactitude des statistiques. — On peut d'abord noter que la France, plus que d'autres

pays, est trahie par les statistiques douanières. Nous exportons beaucoup d'objets de luxe, pour lesquels l'estimation de la valeur est forcément très inférieure à la réalité. Les étrangers de passage achètent aussi chez nous beaucoup d'articles de grand prix qu'ils emportent avec eux comme bagages et qui ne figurent par conséquent pas dans les statistiques. Nous exportons également bien des choses dont celles-ci ne peuvent pas non plus tenir compte : le travail de nos peintres, de nos sculpteurs, le talent de nos acteurs, le sourire de nos actrices.

NOTRE COMMERCE EST SAIN. — Il faut remarquer en second lieu que notre commerce extérieur est sain, solide, que son développement n'a rien d'artificiel, et qu'il fait à cet égard un contraste complet avec le commerce allemand.

Vous savez à l'aide de quels procédés l'Allemagne a obtenu le prodigieux développe-

ment de son commerce : folle hardiesse dans les délais de paiement accordés aux acheteurs ; vente à très bas prix, souvent même vente à perte (*dumping*), compensée par un système de primes à l'exportation. A la même date la tôle allemande est vendue de 140 à 145 marks sur le marché allemand, et de 100 à 120 à l'étranger ; les poutrelles 112 en Allemagne, 75 à l'étranger ; les fils laminés 150 et 135, etc...

Avec de pareils procédés on fait de gros chiffres d'affaires, mais que deviennent les bénéfices ? C'est une politique qui peut se comprendre lorsqu'elle n'est employée que d'une façon momentanée et pour dégager un marché intérieur souffrant de surproduction. L'Allemagne en avait fait depuis quelques années une politique durable, permanente. Elle ne s'expliquait plus dès lors par des motifs économiques ; mais, cherchant à gêner les industries vitales chez les voisins, elle avait pour but de préparer la guerre. On peut ainsi

dire avec M. Poincaré que les Allemands « nous ont fait la guerre avant de nous la déclarer ».

Chez nous rien de pareil, notre commerce est sain et se développe sans artifice. Depuis la suppression en 1902 des primes sur le sucre, établies jadis pour lutter contre nos concurrents Autrichiens et Allemands qui les avaient imaginées, nous n'avons plus une seule prime à l'exportation. Le caractère sérieux, solide, allant parfois jusqu'à une excessive prudence, qui distingue les affaires françaises, se retrouve au plus haut point dans notre commerce extérieur.

Objets de luxe. — Une autre force de notre commerce extérieur est la grande place qu'occupent dans nos ventes les objets de luxe. Ceci est très important à considérer pour l'avenir économique de la France.

A mesure qu'un pays neuf se développe, il s'industrialise : chez lui se créent des usines

pour fabriquer, à l'abri souvent de droits protecteurs, les grands articles simples, et les pays exportateurs de ces produits se trouvent atteints. Les articles de luxe que la France vend en grande quantité sont moins exposés à être de longtemps fabriqués par l'industrie locale.

A mesure aussi qu'un pays s'enrichit, il achète davantage d'articles coûteux, le luxe se développe chez lui et il devient un meilleur client pour la France. Vous avez un exemple excellent de ce fait dans ce qui s'est passé pour le vin de Bordeaux : à mesure que l'Allemagne s'est enrichie elle en a acheté davantage et elle était devenue le premier de vos clients pour vos vins. La même chose s'était produite pour d'autres de nos articles, si bien que nos ventes en Allemagne avaient beaucoup augmenté (324 millions de francs en 1894, 866 en 1913), et que, contrairement à ce que l'on croit d'ordinaire, nous lui vendions jusqu'en 1909 plus que nous ne lui ache-

tions, et cela depuis 1892 (en 1892 achats de la France 337 millions de francs, ventes 355 ; en 1909, respectivement 661 et 725). Le rapport entre nos ventes et nos achats en Allemagne n'a changé de sens qu'en 1910 (achats 860, ventes 804), et en 1913 nous étions arrivés à acheter à l'Allemagne pour 1.068 millions, en ne lui vendant que pour 866.

Les articles de luxe ont encore d'autres avantages. Ils supportent relativement mieux que les autres le renchérissement qu'entraînent les droits de douane étrangers, parce qu'ils s'adressent à une clientèle riche. L'élévation des frais de transport les atteint moins aussi, parce qu'ils ont une valeur relativement grande par rapport à leur poids et à leur volume ; or on peut s'attendre à ce que le prix du fret reste très élevé longtemps après la guerre. Le monde se trouvera ainsi revenu dans une certaine mesure à l'état de choses qui existait autrefois, avant la révolu-

tion opérée au XIXe siècle dans les transports maritimes, et où la vente au loin des marchandises pondéreuses, produits agricoles par exemple, étant peu pratiquée, l'exportation portait surtout sur les articles de luxe. Notre pays, qui vend au loin surtout des articles de ce genre, et dont l'exportation de produits agricoles se fait par voie terrestre ou en n'utilisant la voie maritime qu'à destination de l'Angleterre toute voisine de nous, souffrira, mais moins que d'autres, de cette cherté du fret.

Seulement cette importance des articles de luxe dans nos exportations nous impose des devoirs que nous avons jusqu'ici trop négligés. Il faut sauvegarder avec soin les qualités de goût, d'invention, d'ingéniosité, qui distinguent notre fabrication : d'où importance de l'éducation professionnelle. Il faut préserver et si possible élever le goût du public français en le détournant du faux luxe, afin de donner à nos industries de luxe une clientèle locale sans laquelle elles ne peuvent

pas vivre ni améliorer le recrutement de leur personnel en sujets bien doués. Ne pourrions-nous pas exercer une action du même genre dans certains pays étrangers eux-mêmes par le livre français, par la presse, par des expositions, persuadés qu'en y élevant le goût nous attirerons de nouveaux clients aux articles français? Il y a là un rôle utile à jouer pour les syndicats patronaux de nos industries de luxe.

Pour mener à bien toutes ces tâches, toutefois, une condition préalable est nécessaire, c'est que nous ayons le moyen d'écarter la concurrence déloyale si couramment pratiquée avant la guerre par les Allemands qui utilisaient la réputation qu'ont dans le monde entier nos articles, et démarquaient leurs propres produits en les faisant passer pour français. L'Union nationale inter-syndicale, créée par les hommes d'affaires les plus honorables et les plus sérieux, qui groupe soixante-dix-sept syndicats, nous donne ce moyen. Vous

verrez bientôt paraître sa marque « U.N.I.S. France », qu'elle a ingénieusement formée avec les quatre lettres initiales de son nom et qui, avec toutes les garanties désirables car dans chaque branche d'industrie elle sera délivrée par le syndicat même de la profession, attestera sur notre marché et sur les marchés étrangers l'origine française d'un produit. En lui faisant le meilleur accueil vous servirez la cause de la France.

Point de vue financier. — Nous avions aussi avant la guerre, et nous pouvons voir reparaître dans quelques années, certains avantages d'ordre financier qui auraient dû faciliter notre succès sur les marchés étrangers.

La France est le pays du monde, avons-nous vu l'autre jour, où le taux de l'escompte était le plus faible et le plus stable. N'est-ce pas là un avantage sérieux pour nos producteurs et nos commerçants dans leur lutte contre les

concurrents étrangers ? Pour ne citer que cet exemple, n'est-ce pas au bon marché de notre escompte que Le Havre doit d'être devenu il y a quelques années le grand entrepôt des cafés que l'Etat de Saint-Paul, au cours de ses opérations de valorisation, jetait à certains moments sur le marché, et qui venaient au Havre servir de gages à des warrants qui s'y escomptaient à plus bas prix que partout ailleurs. Une différence de 1 à 2 0/0 dans le taux de l'escompte est de quelque conséquence à une époque où la lutte est si vive que les commandes s'enlèvent parfois pour un écart de quelques centimes dans les prix unitaires.

Nous avons vu aussi l'autre jour que les grandes affaires françaises, pratiquant une méthode si répandue chez nous qu'elle est vraiment nationale, s'étendent et se développent à l'aide de leurs propres ressources sagement mises en réserve. Elles arrivent ainsi à avoir des installations, un outillage, valant parfois des centaines de millions, qui sont

complètement amortis, et que l'on inscrit dans les bilans pour la somme de 1 franc. L'indépendance que cette méthode leur donne à l'égard des banques, la solidité sans égale qu'elle leur confère, ne doivent-elles pas quelque jour se faire sentir dans la lutte sur les marchés étrangers contre des entreprises grandies beaucoup plus vite il est vrai, mais qu'alourdit l'obligation de rémunérer chaque année les capitaux auxquels elles ont fait appel.

Enfin nos grands achats de valeurs étrangères, le rôle de banquier du monde que nous étions arrivés à jouer, auraient pu aider puissamment au développement de notre commerce si nous avions mieux su nous y prendre. Pour les emprunts faits par des Etats, leur admission à la cote de Paris aurait dû avoir plus souvent une contre-partie sous la forme de commandes en matériel de guerre, en bateaux, en matériel de travaux publics, sous la forme de faveurs douanières, etc... Pour les entre-

prises industrielles ou commerciales créées à l'étranger avec des capitaux français, il aurait fallu concentrer nos efforts sur quelques pays bien choisis comme l'a fait l'Allemagne, au lieu de les disperser sans aucun plan d'intérêt national ; il aurait fallu aussi ne pas nous contenter, comme il est arrivé trop souvent, de « financer » ces affaires, mais veiller à y rester les maîtres, à y maintenir un personnel directeur qui fût français. Ces entreprises créées par nos capitaux fussent alors restées vraiment des entreprises françaises et auraient été des clientes pour nos industries nationales, au lieu de se fournir, pour ce dont elles avaient besoin, à nos rivaux, comme il arrive souvent.

Nos maisons d'exportation. — En matière d'exportation les producteurs ont souvent avantage à recourir à des intermédiaires d'un genre particulier, les négociants exportateurs ou négociants commissionnaires. Le carac-

tère essentiel de ces « maisons d'exportation » c'est qu'elles sont spécialisées géographiquement et qu'elles vendent de tout (soit pour leur compte après avoir acheté pour revendre, soit à la commission) dans les régions dont elles s'occupent spécialement. Très familiers avec ces régions dans lesquelles ils ont d'ordinaire séjourné eux-mêmes longtemps, où ils ont en tout cas de précieuses relations, ces commerçants réussissent à triompher dans les meilleures conditions possibles des difficultés que rencontre le commerce avec les pays lointains, et qui tiennent à la distance, à l'utilisation de la voie maritime, à la législation douanière ou commerciale, aux goûts particuliers, aux habitudes commerciales différentes des nôtres, à la longueur des crédits qu'il faut consentir, à la redoutable insolvabilité de la clientèle. Si les producteurs peuvent aujourd'hui se passer parfois de leur intermédiaire et pratiquer ce que l'on appelle « l'exportation directe »,

notamment lorsqu'ils opèrent avec des pays voisins de nous et de même civilisation, ils ont le plus souvent grand avantage à y recourir lorsqu'il s'agit de pays lointains et différents du nôtre par les mœurs, par les goûts.

Des maisons d'exportation nombreuses, puissantes, ayant des agents, des comptoirs ou des correspondants dans le monde entier, sont donc un organe nécessaire pour un pays qui veut avoir un grand commerce extérieur. Seuls les Etats-Unis font exception à cette règle parce qu'ils vendent au dehors surtout des produits bruts, traités en grande masse, pour lesquels les débouchés ne leur sont guère disputés (blé, coton, pétrole...), et ils ont pu se dispenser jusqu'ici d'avoir des organes nationaux pour le commerce d'exportation, comme ils avaient pu se passer aussi, et pour la même raison, d'avoir une forte marine marchande.

Ces organes nécessaires au commerce exté-

rieur, l'Allemagne a eu la bonne fortune de les trouver tout constitués, à Hambourg. N'oublions pas que la ville libre, la petite République de Hambourg n'est rattachée économiquement à l'Allemagne que depuis moins de trente ans, puisque c'est en 1888 qu'elle est entrée dans le *Zollverein*. Séparée ainsi du continent, tournée vers la mer et l'étranger, elle s'était outillée au cours des siècles, depuis les temps prospères de la Ligue Hanséatique, pour commercer dans le monde entier et notamment pour vendre au loin les produits fabriqués par les pays de l'Europe du Nord et du Nord-Ouest. Lorsque l'Allemagne contemporaine a vu se produire son magnifique essor industriel, elle a trouvé là tout créé, fonctionnant depuis des siècles, solide et éprouvé, l'organisme d'exportation dont elle avait besoin.

Cet organisme d'exportation, la France le possède aussi et elle n'a rien à envier à l'Allemagne à ce point de vue. Elle le trouve

dans quelques-unes de ses grandes villes de province, Bordeaux, Lyon, Marseille, etc... où existent de nombreuses maisons d'exportation, mais elle le trouve surtout à Paris qui, pour le nombre et l'importance des maisons d'exportation, est, je crois bien, la première place du monde. Paris doit cela à la gloire unique entourant son nom, à sa position géographique, à ses industries de luxe, toutes choses qui ont de tout temps et feront toujours affluer chez elle les visiteurs de toutes les parties du monde. Ces maisons d'exportation et de commission de Paris, groupées principalement dans le quartier du Marais, sont réunies dans un puissant syndicat professionnel, la Chambre des négociants-commissionnaires, très bien dirigé, dont l'activité, qu'on peut suivre par son excellent bulletin mensuel, est très intelligente, bien réglée, et qui vient de donner une preuve frappante de sa vitalité en portant la cotisation de ses membres de 60 à 250 francs et en organisant

sur des bases très pratiques une école d'exportation.

Parmi elles il y avait peut-être trop d'étrangers et notamment, avant la guerre, trop d'Allemands, mais la très grande majorité sont des maisons françaises dont beaucoup très anciennes et très riches. On peut trouver aussi que dans les pays où elles sont installées elles vendaient trop de produits étrangers et pas assez de produits français ; mais la faute en est aux industriels français plus qu'à elles. En tous cas la France possède là l'organe, l'instrument nécessaire au développement de son commerce : à nos producteurs d'en tirer parti.

Notre langue. — Un autre facteur, d'une puissance merveilleuse, qui agit également en notre faveur, c'est notre langue. Non pas qu'elle vienne au premier rang par le nombre de ceux qui dans le monde la parlent comme langue maternelle ; mais comme langue se-

conde sa place est immense, et ne pourra que grandir encore énormément après la guerre.

Il faut avoir un peu couru le monde pour s'en convaincre. Un jeune Midship anglais que mon collègue M. Polier, professeur à la Faculté de droit de Toulouse, avait rencontré à Alexandrie, et qui en était à sa première croisière méditerranéenne, lui en exprimait son étonnement : « Ce qui m'a le plus étonné c'est de trouver partout la France... Dans tous les ports où nous avons relâché c'est le français que nous avons rencontré. Ici même où c'est l'Angleterre qui règne, je me vois dans une ville française » (1). Il avait passé par Alger, Tunis, Le Pirée, Salonique, Smyrne, Beyrouth, Jaffa, pour arriver en Egypte. Continuant son voyage par terre, il aurait pu traverser la Péninsule balkanique,

1. Léon Polier, *Les forces de la France d'hier et de demain*, pp. 142-144 (Librairie de la Société du Recueil Sirey, 1915).

aller en Roumanie, de là en Russie, en Pologne, en Suède, en Norvège, en Danemark, revenir par la Bohême, gagner l'Italie, l'Espagne, puis traverser l'Océan et parcourir toute l'Amérique du Sud et l'Amérique Centrale : partout il aurait fait la même observation.

C'est vraiment pour un peuple une fortune extraordinaire que de voir sa langue se répandre à ce point, et spontanément, sans qu'il fasse presque rien pour cela.

Il est impossible que ce fait n'ait pas des conséquences commerciales, pour peu que nous nous donnions de la peine.

Ah ! si les Allemands avaient cette force, quel parti ils en tireraient, au lieu de leur langue que quelques-uns seulement parlent en dehors de la Germanie, langue difficile, obscure, empêtrée dans la construction compliquée de ses longues phrases, dans son vocabulaire, qu'enrichissent, mais en l'alourdissant, ses terribles mots composés, et que

déshonorera pour jamais le souvenir des crimes commis par ceux qui la parlent.

NOTRE INFLUENCE MORALE DANS LE MONDE. — Avec notre langue, notre influence morale. Elle avait bien diminué, il ne faut pas nous le dissimuler, mais elle était grande encore et elle sera immense grâce au renom que la guerre actuelle donne à tout ce qui est Français.

Elle tenait à bien des choses, à notre passé glorieux, à notre art, aux idées que nous avons répandues dans le monde.

Faisons-y également la place qui convient à nos admirables œuvres religieuses. Les étrangers et les Français eux-mêmes savent-ils assez que pour les missions catholiques la France, à elle seule, fait autant que tout le reste du monde en argent fourni et en missionnaires ? Tout récemment, à Paray-le-Monial, dans une émouvante cérémonie où figuraient tous les drapeaux des alliés, cha-

cun porté par une délégation de notables du pays, et jusqu'au drapeau japonais porté par un officier de la marine japonaise, Mgr Bourne, cardinal anglais, chargé de les présenter tous, salua d'abord « la bannière de France... la bannière du pays qui porte à lui seul le poids de la moitié des missions du monde ». Mais ce n'est pas tout. A côté des œuvres de mission proprement dites, nos écoles, nos hôpitaux, nos orphelinats, remplissent le monde, dans les Balkans, en Asie Mineure, en Egypte, en Afrique, dans l'Amérique du Sud, en Chine, au Japon. Je me souviens de l'émotion que j'ai ressentie au Chili, au Brésil, en rencontrant si nombreuses, si admirables de dévouement, si respectées de tous, nos sœurs de Saint-Vincent-de-Paul, et en saluant bien bas leurs blanches cornettes. Comment ne pas se souvenir de tout cela quand je parle dans le lieu, dans la salle même, qui a vu naître, sur l'initiative du Père Chaminade, l'une des œuvres françaises qui

travaille le mieux dans le monde pour le progrès de la civilisation et pour le bon renom de la France (1).

Cet admirable effort de nos œuvres religieuses dépasse sans doute infiniment le domaine des intérêts matériels dont nous nous occupons ici, mais il atteste aux yeux du monde combien s'est conservée grande chez nous la puissance de l'idéalisme. Il est donc un signe de notre vitalité, et bien aveugle serait celui qui ne comprendrait pas que nos religieuses, nos religieux, mêlent à la foi qui les inspire des sentiments du plus pur patriotisme, et qu'en faisant connaître et aimer la France au dehors, ils travaillent pour elle.

Vous voyez donc que nous ne manquons pas de raisons d'espérer, et, qu'après tout, pour l'expansion commerciale dans le monde l'avenir de la France ne paraît pas si mau-

1. La Société de Marie a été créée à Bordeaux par le Père Chaminade en 1817 dans la maison de la Madeleine où se trouve le siège de l'Association catholique des Étudiants de l'Université de Bordeaux.

vais. Malheureusement, à côté, il nous faut constater des faiblesses graves et dont la liste est longue.

NOS FAIBLESSES

Il y en a même tant que c'est le cas où jamais de vous rappeler ce que je vous disais en commençant ces conférences : que je ne puis pas avoir la prétention de tout dire,

NOTRE NATALITÉ. — Je ne parlerai donc pas de notre déplorable natalité, cause générale de faiblesse pour nous sur tous les domaines économiques, et que l'on peut penser devoir être particulièrement grave en matière de commerce extérieur où il s'agit de l'expansion de la France dans le monde. Remarquons toutefois que cette œuvre d'expansion ne demande pas que nous envoyions à l'étranger un très grand nombre des nôtres. De l'avis de tous les gens compétents, ce qui nous manque

surtout à l'étranger ce sont des états-majors, des hommes qui, avec une préparation appropriée, soient en état de diriger les affaires françaises à l'étranger, entreprises industrielles ou commerciales, banques. Or, jusqu'ici, les Français qui vont s'installer à l'étranger sont surtout des travailleurs de terre (Basques et Béarnais dans l'Amérique du Sud et dans l'Amérique du Nord), ou de petits boutiquiers (Amérique Centrale, Amérique du Sud). Quoique beaucoup d'entre eux réussissent fort bien, au prix d'un labeur tenace, ils ne sauraient nous fournir ces états-majors qui nous manquent ; et, comme ils sortent généralement de milieux français très peu cultivés, les trois quarts du temps leurs enfants sont perdus pour la France, leur fusion dans l'élément local se faisant à cause de cela très vite. C'est un fait que j'ai bien constaté au Chili et en Argentine. Ces états-majors ne peuvent sortir, non pas uniquement certes, mais principalement, que des hautes classes de

la société et de la bourgeoisie. Or c'est un rôle qu'elles n'ont jusqu'à présent guère compris.

Goûts casaniers. — Je ne ferai que citer aussi une autre cause de faiblesse qui se lie d'ailleurs étroitement à la précédente, nos goûts casaniers excessifs. Ils peuvent certes invoquer bien des excuses les Français qui restent attachés par-dessus tout au sol de la France et aux horizons familiers. Mais l'avenir de notre pays exige que, sur ce point, notre mentalité change. Les progrès d'ailleurs étaient sérieux dans ce sens depuis une vingtaine d'années ; et l'on n'entendrait plus, aujourd'hui, cette réponse qu'un grand commerçant parisien raconte avoir reçue il y a trente ans d'une mère française à laquelle il offrait pour son fils une situation à Liverpool: « Mais, Monsieur, pour aller à Liverpool... il faut traverser la mer!» Les habitudes nouvelles que les colonies françaises ont introduites

dans beaucoup de nos familles, la pratique excellente des sports, les séjours d'étude dans les pays voisins, ont donné à la jeunesse française un esprit nouveau. La guerre contribuera certainement à le développer.

Et l'on pourrait ainsi passer en revue bien d'autres causes qui entravent le progrès de l'expansion française, mais il faut savoir nous borner et je n'en étudierai que trois.

Notre marine marchande et nos ports. — La plus grave de toutes est l'état de notre marine marchande.

Vous savez que pour le tonnage de la marine marchande la France est tombée au sixième rang, et que la part du pavillon national dans le trafic de nos ports est extrêmement faible : en 1913 la part du pavillon français, en ne considérant que la navigation « de concurrence », s'élève à 18,09 o/o du poids total des marchandises entrées dans nos ports, et à 41,35 o/o pour les marchandises

expédiées de nos ports (1). Que sera-ce après la guerre? Puisque nous n'avons pas encore à l'heure actuelle réussi à reprendre le travail dans nos chantiers de construction faute de matières premières, et que notre flotte, sensiblement diminuée par les torpillages, ne comprendra plus que des bateaux vieillis et fatigués par le service intensif qu'ils auront fourni.

Cette faiblesse de notre marine ne nous prive pas seulement d'une industrie rémunératrice par elle-même, elle nuit aussi au développement de nos affaires commerciales. Nous ne profitons pas de la réclame qu'un pays tire pour son commerce de la présence dans les ports étrangers d'une flotte à lui. Nos commerçants sont également privés de l'aide commerciale directe et indirecte que le personnel navigant peut fournir à ses concitoyens.

1. La navigation « de concurrence » exclut le cabotage national, les transports entre la France et l'Algérie, les importations de Tunisie, les chargements en provenance ou à destination de la Grande Pêche.

Enfin en faisant transporter nos articles par des bateaux étrangers, nous permettons à nos concurrents de tromper la clientèle sur l'origine de ces articles, de surprendre le secret de nos affaires et de se substituer peu à peu à nous dans les commandes.

Tout le monde s'accorde à penser qu'il nous faudra supprimer le régime des primes que nous appliquions à notre marine. Il nous a coûté 1 milliard 1/2 de francs de 1881 à 1914, sans donner les résultats qu'on en espérait ; il a au contraire endormi l'esprit commercial sans lequel une industrie comme celle-là, où l'ingéniosité et l'initiative sont plus qu'en aucune autre nécessaires, ne peut pas prospérer. Mieux vaudra, semble-t-il, libérer la marine française des obligations et des charges que notre législation, et notamment le régime de l'inscription maritime, fait peser sur elle. Il sera bon aussi de supprimer le monopole du courtage maritime qui existe dans presque tous nos ports, que nous sommes

les seuls à pratiquer et qui tarit de la façon la plus regrettable le recrutement de la profession d'armateur. Si, avec cela, nos chantiers de construction navale, nos entreprises d'armement, savent mieux unir leurs efforts, s'entendre, se concerter, pour régler leur activité, la marine marchande française peut espérer se relever. Enregistrons à cet égard avec satisfaction la promesse récemment faite à la « Semaine Sud-Américaine » de Lyon par les représentants de trois de nos grandes Compagnies de navigation, de créer une ligne pour la côte sud du Pacifique, une autre pour le nord du Brésil, et d'organiser de façon plus satisfaisante nos services sur le Brésil et l'Argentine.

Il nous faut aussi penser à nos ports. Même les plus importants laissent gravement à désirer au point de vue technique. La concentration du fret, indispensable aujourd'hui dans les conditions où se fait la navigation maritime, y est mal assurée par suite de leur

nombre excessif, de l'insuffisance de notre réseau ferré à certains égards mal conçu (voyez par exemple les relations de Nantes et de Bordeaux avec Lyon), et de l'utilisation insuffisante de notre réseau navigable.

Quoique la plupart aient vu leur trafic se développer sérieusement depuis les premières années du xx[e] siècle, Marseille, notre premier port, a passé du troisième rang, qu'il occupait dans le monde en 1875, au sixième.

Nous avions mieux compris depuis quelque temps la nécessité de concentrer nos efforts sur un petit nombre de grands ports, et c'est ainsi que des lois avaient décidé d'importants travaux d'amélioration pour Marseille et pour Le Havre en 1909, pour Bordeaux en 1910. Mais un système financier véritablement inadmissible fait que l'Etat manque trop souvent à ses engagements, faute de pouvoir inscrire dans ses budgets surchargés les crédits annuels afférents à la part de dépenses qui lui incombe dans ces travaux. De nouveaux

retards viennent ainsi s'ajouter à ceux qu'entraînent déjà la préparation et l'approbation des projets dans un régime où nos grandes Chambres de commerce n'ont pas l'autonomie, l'indépendance, dont elles auraient besoin et qu'elles méritent. Ici encore une plus grande décentralisation produirait de merveilleux effets.

NOTRE POLITIQUE DOUANIÈRE. — La France avait avant la guerre une législation douanière protectionniste que, pour ma part, je juge avoir été dans son temps légitime et salutaire. Elle a eu pour but de sauvegarder l'existence d'industries nécessaires à la défense nationale et de protéger momentanément notre agriculture contre une baisse de prix d'une extrême gravité.

Mais il est incontestable qu'un pareil système gêne notre commerce d'exportation par le renchérissement qu'il entraîne pour beaucoup de matières premières que nos indus-

triels achètent au dehors, par les représailles douanières qu'il provoque de la part des pays étrangers contre nos grands articles d'exportation, et par l'instabilité qu'il introduit dans notre propre législation douanière ou dans celle des autres pays à notre égard.

Des adoucissements peuvent sans inconvénient lui être apportés. La politique douanière doit en beaucoup de points varier selon les circonstances. Or depuis quelque temps la crise agricole était surmontée, les prix des produits agricoles étaient en hausse constante depuis une quinzaine d'années et notre protectionnisme agricole pouvait être relâché. Il paraît désirable aussi d'abandonner l'idée de l'autonomie douanière, admise par nous en 1892, et de conclure des traités de commerce à tarifs; ils atténueraient chez nous et chez nos clients l'instabilité des droits de douane qui vient ajouter un risque nouveau et infiniment grave à tout ce que nos commerçants peuvent entreprendre dans le reste du monde.

Nous avions avant la guerre commencé à entrer dans cette voie par nos traités avec la Russie (en 1905), la Suisse (en 1906) et la Roumanie (en 1907). Nous serons certainement amenés à y faire de nouveaux pas pour étendre aux relations commerciales les liens que la guerre a créés entre nous et nos alliés, comme aussi pour mieux nous défendre, eux et nous, contre l'Allemagne qui voudra prendre au point de vue commercial une revanche de ses déceptions militaires.

Nous devons enfin créer des zones franches, à l'établissement desquelles ne peut être opposé aucun motif de protectionnisme rationnel. Elles faciliteront le développement de quelques-unes de nos industries d'exportation, procureront du fret d'aller et de retour à notre marine, augmenteront la concentration du fret dans nos grands ports et par toutes ces raisons profiteront non pas, comme on le dit sottement, à des intérêts locaux, mais au pays tout entier.

NOS PROCÉDÉS EN MATIÈRE D'EXPORTATION. — De nombreuses critiques justifiées peuvent enfin être formulées touchant les procédés employés par nous en matière d'exportation. Elles sont de différentes sortes.

Nos industriels et nos commerçants se plaignent que nos consuls ne remplissent pas de façon satisfaisante la partie commerciale de leur rôle. Ils se plaignent aussi de ne pas trouver auprès de nos banques les crédits à long terme qu'exigent les affaires d'exportation.

Mais en sens inverse nos industriels et nos commerçants se voient adresser de nombreux reproches sur lesquels je passerai rapidement car ils sont très connus. Ils ne tiennent pas assez compte, dit-on, des goûts particuliers et des habitudes de la clientèle, voulant imposer des articles qui peuvent plaire en France, mais ne conviennent pas aux acheteurs lointains. La « présentation » et l'emballage laissent souvent à désirer. Ils ne font pas assez de publi-

cité et de propagande. Ils n'utilisent pas assez dans leurs prospectus, dans leurs prix courants, dans leur correspondance, la langue et les unités de mesure, de poids, et de monnaie du pays auquel ils s'adressent. Dans leurs conditions de vente ils s'en tiennent trop au prix de l'article au départ de chez eux ou au port d'embarquement (prix *fob*), laissant au client le calcul et les aléas des frais de transport et d'assurance jusqu'au pays acheteur (prix *caf*). Ils se montrent souvent d'une extrême rigueur touchant les délais de paiement, allant jusqu'à exiger parfois le paiement comptant avant expédition. Ils n'ont pas assez d'agents sur place dans les pays acheteurs, et ne font pas assez souvent visiter ceux-ci par des voyageurs de commerce ; ou bien agents et voyageurs sont mal choisis, bien heureux encore lorsqu'ils n'appartiennent pas à une nationalité rivale.

Vous connaissez cette longue kyrielle de reproches, que l'on appuie par des anecdotes

qui traînent partout, généralement empruntées aux rapports de nos consuls et où sont pris sur le vif les torts de nos exportateurs. Il est inutile d'y insister. Il vaut mieux se demander comment il est possible de porter remède à la situation.

Comment porter remède a la situation. — Laissons toutefois de côté la question du crédit à l'exportation, question difficile, sur laquelle il y aurait trop à dire. Je me bornerai à constater que, si nous en croyons l'expérience de l'Angleterre et de l'Allemagne, une bonne organisation du crédit à l'exportation demande des rouages spécialisés géographiquement, par régions, tout au moins pour les pays lointains ou très différents du nôtre : en cette matière la connaissance complète du milieu local, de ses mœurs, de ses habitudes, est en effet indispensable au succès. Pour ce qui concerne les organes du crédit à l'exportation fonctionnant en France même, je rappellerai

ce que nous a appris une conférence précédente : en cette matière, comme pour toutes les opérations de crédit à long terme, il n'y a pas beaucoup à espérer des sociétés de crédit, mais à compter sur les banques d'affaires et notamment sur les banques locales et régionales.

A part ce point, qui est d'ailleurs capital, de quoi ont besoin nos exportateurs pour améliorer leurs procédés ? Ils ont besoin d'abord de ce que j'appellerai des « renseignements généraux », c'est-à-dire de renseignements sûrs, rapidement fournis et bien tenus à jour, sur les droits de douane, les conditions de transport, les débouchés, les conditions de publicité. Ils ont besoin aussi parfois de renseignements d'un genre tout particulier sur la solvabilité d'un client. Ils ont besoin enfin d'être aidés pour le choix des agents, des voyageurs, et au besoin de se grouper pour pratiquer à frais communs l'en-

voi de voyageurs, c'est-à-dire ce que l'on appelle la représentation collective.

A tous ces points de vue on peut d'abord rappeler aux producteurs qui veulent exporter que s'ils ne sont pas préparés et outillés pour triompher par leurs seules forces des difficultés qu'entraîne l'exportation, ils auront avantage à s'adresser aux maisons d'exportation, dont c'est justement la spécialité. Ils éviteront ainsi de se dépenser à tort et à travers en efforts parfois mal conçus, mal dirigés, et qui sont, dans ces conditions, plus nuisibles qu'utiles au pays et à eux-mêmes.

Que peut d'autre part l'Etat pour leur venir en aide ? Quelque chose sans doute, mais je trouve qu'on exagère beaucoup les services qu'il peut rendre ici.

L'Etat a d'abord ses consuls. Vous savez s'ils sont critiqués ! Mais si on les critique tant, c'est, je crois bien, une fois la juste part faite aux imperfections inévitables de tout

personnel administratif, qu'on leur demande plus qu'ils ne peuvent donner. Ils ont évidemment un rôle commercial à remplir, mais ils en ont beaucoup d'autres, et vous seriez épouvantés si j'avais le temps de vous énumérer la liste des occupations qui incombent à un grand consulat français. Je pourrais aussi vous montrer que les Allemands disent sur leurs consuls, pourtant vantés parfois chez nous, tout autant de mal que nous sur les nôtres, si ce n'est pis encore ; j'avais réuni là-dessus avant la guerre, en dépouillant la presse allemande, un dossier édifiant.

En plus des consuls, la France possède deux institutions récentes susceptibles de rendre des services à nos exportateurs. D'abord des « attachés commerciaux », qui étaient au nombre de six (1) et qui, spécialisés pour une vaste région dans l'étude des questions commerciales, peuvent arriver, s'ils sont bien

1. Pays Britanniques ; Belgique, Pays-Bas, Suisse, Pays Scandinaves ; Levant ; Extrême-Orient ; Russie ; Amérique du Nord.

choisis, suffisamment zélés, et pas trop souvent déplacés, à bien les connaître. L'autre c'est l'*Office national du commerce extérieur*, avec ses services fournissant sur demande les renseignements dont ont besoin les exportateurs (articles à vendre, usages commerciaux, questions douanières, transports, honorabilité et notoriété des maisons étrangères), et avec la série de ses publications diverses (Moniteur officiel du commerce, Feuille d'information, Dossiers commerciaux, Monographies et notices commerciales). Mais à un service central comme celui-là et administratif on ne saurait beaucoup demander en dehors de la documentation générale, très utile d'ailleurs pour suggérer les initiatives et dégrossir une question, insuffisante cependant pour mener des affaires à bien.

C'est aux intéressés eux-mêmes qu'il appartient surtout de se procurer l'aide dont ils ont besoin, soit par leur initiative personnelle, soit par l'action collective. Action collective

sous la forme régionale : groupements régionaux spéciaux en vue de l'exportation, extension du rôle des chambres de commerce, foires ou expositions permanentes d'échantillons. Action collective sous la forme syndicale : extension du rôle des syndicats et des fédérations de syndicats.

Si vous voulez comprendre ce qu'il y a à faire en cette matière, songez par exemple au très intéressant *Congrès du Livre français* qui se tient en ce moment à Paris avec le concours de tous les grands groupements professionnels intéressés à l'expansion de la librairie française au dehors. Songez aussi comment tant de nos agriculteurs ont pu par la coopération de production et de vente résoudre les difficultés que présente l'exportation de leurs produits, s'assurer des conditions de transport satisfaisantes, régler les délicates questions d'emballage, recruter des agents pour les représenter sur les marchés lointains, créer des marques régionales qui garantissent la

qualité et l'uniformité des marchandises.

Mais je ne puis vous retenir davantage malgré tout ce qu'il y a à dire sur ces intéressants sujets, et il est temps de conclure.

Pour le commerce extérieur, comme pour les autres questions que nous avons jusqu'ici traitées, vous voyez en somme que, si nous savons nous y prendre, la France a tout ce qu'il faut pour réussir.

La crise du change, que la guerre a provoquée, nous fait un impérieux devoir de développer nos exportations pour accroître nos moyens de paiement à l'étranger. En même temps d'ailleurs elle facilitera ce développement par la prime qu'elle procure à nos exportateurs.

La guerre surtout aura grandement accru le prestige de la France au dehors. Les effets sur notre commerce extérieur peuvent en être considérables. Pour cela il faut que les Français travaillent et s'unissent.

IV

LES COLONIES

Mesdames, Messieurs,

Dans cette étude de la vitalité économique de la France, j'ai gardé les colonies pour la fin et vous devinez quelle est la pensée qui m'a amené à le faire.

S'il est dans notre vie nationale un point où la vitalité de la France se soit manifestée de façon éclatante, c'est bien celui-là. Les qualités et les vertus que la guerre a fait apparaître chez nous s'y montraient depuis trente ans pour tout œil qui savait voir. Nous avions prouvé dans nos colonies de quoi nous étions capables et ce que le monde pouvait attendre de nous. Tout ce qui fait un grand peuple : des desseins fermement conçus, poursuivis avec

la plus admirable ténacité, l'initiative, le courage, l'énergie, la persévérance, nous y avions prodigué tout cela. La persévérance notamment, qui aurait pu croire que notre pays, réputé pour léger, la possèderait à ce point. Nul peuple à l'époque contemporaine, si ce n'est le peuple allemand dans la poursuite abominable de ses plans d'hégémonie mondiale, n'en a donné un pareil exemple.

Pour les autres questions que nous avons traitées le bien se mêlait au mal, les inquiétudes, ou tout au moins les préoccupations, au réconfort. Ici, il en est autrement : à prendre les choses dans l'ensemble, tout y est réconfortant ; et le spectacle des colonies françaises légitimerait à lui seul la plus grande confiance dans l'avenir de notre pays.

LA CONQUÊTE

Dans ce tableau magnifique et réconfortant, prenons quelques traits saillants.

D'abord l'œuvre de la conquête.

LES ÉTAPES DE LA CONQUÊTE. — Les étapes en sont dans toutes les mémoires.

La Tunisie conquise en 1881 sans difficultés militaires, mais dans des conditions diplomatiques qui faisaient de cette expédition un coup d'une incroyable audace. — En Algérie, la lente et continuelle avance dans le Sud. — A la Côte Occidentale d'Afrique, dès 1880, notre gouvernement fait sienne la grande idée qu'avait conçue Faidherbe (1854-1865) et qui va servir de guide pour notre politique pendant des années : utiliser le fleuve Sénégal pour gagner le Haut-Niger, et pénétrer ainsi les premiers dans le Soudan. Une série d'expéditions annuelles, parmi lesquelles notamment les deux campagnes du colonel Galliéni, et les trois campagnes du colonel Archinard, nous font aller chaque fois un peu plus loin. Notre entrée à Tombouctou est de 1893. Le lieutenant-colonel Bonnier, qui l'avait occu-

pée, y est tué le 15 janvier 1894; la colonne qui vengea sa mort et installa définitivement notre autorité dans la région était commandée, — saluez, Mesdames et Messieurs, — par le lieutenant-colonel Joffre. C'est en 1898 que notre dernier grand ennemi, Samory, est capturé par le capitaine Gouraud. Dans l'intervalle la campagne du Dahomey, en 1892, venait nous donner une nouvelle porte d'accès vers l'intérieur, s'ajoutant à celles que nous fournissaient déjà le Sénégal, la Guinée et la Côte-d'Ivoire. — Les immenses étendues du Gabon et du Congo sont soumises pacifiquement à notre domination par Brazza dont les voyages commencent en 1875. — En 1898, fait mémorable, trois missions françaises se réunissent au lac Tchad, venues, sans sortir du territoire français, de trois points de l'horizon : l'une du Congo, l'autre du Sénégal, la troisième, la mission Foureau-Lamy, de l'Algérie à travers le Sahara. — A Madagascar, c'est dès 1885 qu'est signé le traité de

protectorat qui consacre nos droits, et la conquête a lieu en 1895. — En Indo-Chine un Français que le public ne vénère pas assez, le commerçant Dupuis, familier avec les choses du Tonkin, réussit (1872) dans la patriotique campagne qu'il poursuit pour montrer que la vallée du Fleuve-Rouge est la voie par laquelle peut se faire notre pénétration économique vers le Yunnam et les provinces méridionales de la Chine. En 1873 le lieutenant de vaisseau Francisque Garnier accomplit cette folle équipée de s'emparer avec 200 hommes de Hanoï et du delta du Tonkin ; il meurt dans son succès. L'expédition du Tonkin est de 1883. — Le Maroc enfin, pour lequel la France a poursuivi pendant trente ans, prudemment mais continuellement, au milieu de difficultés de toute sorte, une politique traditionnelle que légitimait son occupation de l'Algérie ; qu'elle a encerclé politiquement et militairement en prolongeant le chemin de fer du Sud-Oranais et en occupant les oasis du

Touat et du Gourara, jusqu'au jour où l'accord Franco-Anglais de 1904, qui mettait si heureusement fin, moins de six ans après Fachoda, à notre rivalité avec l'Angleterre et préparait la fraternité d'armes d'aujourd'hui, est venu reconnaître nos droits qui sortaient intacts ensuite de la conférence d'Algésiras en 1906.

Les traits les plus remarquables de cette œuvre de conquête. — Dans cette belle histoire de notre politique coloniale, deux choses surtout à sont remarquer : l'idée même de ces conquêtes et la façon dont elles ont été accomplies.

Rappelez-vous quelle était la situation. La France sortait de la guerre, vaincue, humiliée, appauvrie, démembrée, bouleversée à l'intérieur par des luttes politiques violentes et par l'établissement d'un régime nouveau. Et c'est dans de telles conditions qu'elle entreprend la constitution d'un vaste empire colo-

nial. Quel étonnant exemple d'énergie et de vitalité ! Notez qu'elle agit tout de suite. Rappelez-vous les dates que j'ai citées tout à l'heure : c'est de 1875 à 1885, en dix ans, que tout l'essentiel est fait, et partout à la fois. Ajoutez que tout cela est exécuté non pas avec l'appui de l'opinion publique, mais malgré elle, dans l'inintelligence et l'hostilité générale, par une poignée d'hommes que nous ne saurions honorer assez, qui ont su voir juste et ont eu le courage d'agir en bravant l'impopularité. A leur tête se détache le nom de ce grand Français, Jules Ferry. L'incident de Langson et la chute de Jules Ferry sont du 30 mars 1885. Les élections législatives qui ont lieu la même année portent principalement sur cette question et font triompher les adversaires de la politique coloniale. Heureusement les choses étaient trop engagées pour qu'il fût possible de revenir en arrière et elles ont suivi leur cours.

Dans l'exécution, ce qui frappe, en plus de

la valeur des chefs et des soldats dont je parlerai plus loin, c'est l'existence d'un certain nombre de grands desseins établis dès l'abord et poursuivis avec une inlassable persévérance : l'utilisation de l'Algérie pour nous installer dans toute l'Afrique du Nord, à l'est en Tunisie, à l'ouest au Maroc ; l'idée de Faidherbe d'arriver au Soudan en y pénétrant par la voie du fleuve Sénégal et du Haut-Niger ; la jonction au lac Tchad de toutes nos possessions africaines ; l'utilisation du Tonkin comme voie de pénétration en Chine.

Ces exemples, ajoutés à celui de l'alliance Russe, montrent que notre pays à l'époque contemporaine n'a pas manqué, autant que le prétendent quelques-uns, de suite dans les idées et de persévérance. Sachons nous rendre justice à nous-mêmes.

De cette magnifique épopée ressortent de fortes raisons d'avoir confiance en nous. Il s'en dégage en même temps de grands enseignements pour l'heure actuelle.

Il y a quarante ans, écrasée par des désastres inattendus et immérités, la France s'est relevée aussitôt, plus énergique, plus courageuse que jamais. A la défaite sur le continent elle a, conformément à son génie, répondu par l'offensive, par l'offensive sur le terrain où elle était possible, celui de l'expansion coloniale. « La politique de recueillement ou d'abstention, c'est tout simplement le grand chemin de la décadence », disait Jules Ferry en 1885 à propos des affaires de Madagascar.

Après la guerre actuelle qui, elle, se terminera par notre victoire, et devant les difficultés économiques qu'elle nous laissera, ce n'est pas par le découragement et l'inertie, c'est par un ressaut d'énergie, en tendant tous ses ressorts, c'est par l'offensive encore, que la France se relèvera.

Voilà ce que nous enseigne l'histoire de nos colonies. Elle nous montre aussi quel est le rôle immense que peut jouer une poignée d'hommes, une élite perspicace et résolue,

pour engager et conduire un pays dans la voie de nouveaux progrès.

Mais, après avoir conquis, il fallait savoir tirer parti de nos conquêtes, et c'est à quoi nous avons également, après une période inévitable de tâtonnements, su très bien réussir.

NOUS AVONS SU TIRER PARTI DE NOS COLONIES

Craintes légitimes. — On pouvait au début avoir des craintes.

L'état stationnaire de notre population semblait nous vouer à l'impuissance dans l'œuvre d'expansion coloniale où nous nous lancions. Mais il s'est trouvé que nos colonies jeunes étaient toutes situées dans des régions où, par l'effet du climat, l'Européen ne saurait travailler la terre et où, par suite, la colonisation d'exploitation seule est possible. Des capitaux, quelques « compétences », voilà ce qu'elles ont besoin de recevoir de nous : pour cela

il suffit d'un nombre restreint de Français. Nous n'avons dans notre empire colonial ni une Australie, ni une Afrique du Sud, ni un Canada, dont le peuplement en effet eût peut-être dépassé nos forces. L'Afrique du Nord, seule parmi nos possessions, offre, pour partie, des conditions différentes ; mais elle est heureusement tout près de la mère-patrie et l'exemple de l'Algérie, où se trouvent 600.000 Français, montre qu'avec un système approprié de concessions de terres, nous pouvons en assurer le peuplement de façon satisfaisante.

Autre crainte : avions-nous les goûts et les qualités nécessaires à un peuple colonisateur ? En effet, au début, l'expérience des choses coloniales nous fit cruellement défaut et, faute d'un personnel bien préparé, les hommes qui furent d'abord envoyés dans nos colonies pour les tâches administratives et commerciales, laissèrent parfois un peu à désirer. Mais nous avions eu jadis une glorieuse histoire

coloniale, et rien ne prouvait que les aptitudes colonisatrices montrées par nous pendant deux siècles, attestées encore aujourd'hui par l'extraordinaire vitalité de l'élément français dans les territoires jadis colonisés par nous (Canada, Louisiane, Haïti, île Maurice, enclaves de l'Inde), ne seraient pas susceptibles de reparaître. C'est en effet ce qui s'est produit : avec la création de l'Ecole coloniale, en 1889, le recrutement de notre personnel administratif s'est amélioré, pour devenir bientôt excellent ; l'expérience surtout, le contact avec les réalités, ont fait leur œuvre, nous ont formés, instruits.

Et le succès est venu. On peut dire qu'il est éclatant.

Heureuse politique de décentralisation. — Il se révèle par exemple dans l'intelligente politique de décentralisation que nous avons en partie adoptée et que nous devons, à mon

avis, de toutes nos forces, appliquer de plus en plus.

L'Algérie est un mémorable exemple des progrès que nous avons faits à cet égard. En vertu du régime dit « système des rattachements », inauguré dans les premières années de la troisième République, la plus néfaste et la plus sotte politique de centralisation y était jadis appliquée. L'Algérie était traitée comme un groupe de trois départements administrés en principe comme des départements français. Chaque service, dans chacun de ces départements, était « rattaché » au ministère compétent à Paris. Les bureaux de ces ministères, complètement ignorants des choses algériennes, leur appliquaient les solutions et les procédés dont ils avaient l'habitude pour les choses métropolitaines. Les recettes et les dépenses de l'Algérie étaient confondues dans notre budget métropolitain avec celles de l'Etat français. Le Gouverneur Général sans autorité (presque tout le per-

sonnel était nommé en dehors de lui), sans rôle (les affaires étaient traitées directement entre les chefs de service départementaux et les ministres), sans responsabilité, sans prestige, n'était « qu'un décor coûteux autant qu'inutile, tout au plus un inspecteur de colonisation, dans le palais d'un roi fainéant » (Jules Ferry).

La réforme de cette incroyable politique fut entreprise à partir de 1896. Elle est un des faits qui, à l'époque contemporaine, font le plus grand honneur à notre pays. C'est le Sénat, auquel conviennent mieux les longs desseins et les longues pensées, qui fut chargé de la besogne. La Commission sénatoriale de l'Algérie dont la présidence était occupée par Jules Ferry, — ce fut pour lui le commencement de la réhabilitation, — s'y attela pendant plusieurs années et la mena à bien (1). Une série de textes, s'échelonnant

1. Le rapport rédigé par Jules Ferry sur la question des pouvoirs du Gouverneur Général est un des plus

de 1896 à 1901, supprime presque tous les rattachements, met entre les mains du Gouverneur Général, dépendant lui-même du ministre de l'Intérieur, toute l'autorité et toute la responsabilité, dote l'Algérie d'un budget autonome (loi du 19 décembre 1900) préparé et arrêté en Algérie par le Gouverneur Général après consultation d'une assemblée locale, ingénieusement composée, les « Délégations financières ». Cette organisation nouvelle, dont aucun des traits essentiels n'a eu besoin depuis lors d'être retouché, a donné les excellents résultats que vous savez.

beaux morceaux que je connaisse dans notre littérature politique. La lecture en est à recommander à ceux qu'intéresse la question de la décentralisation. La formule citée ci-dessus en est tirée. Il dit encore : « Elle (l'administration centrale) se targue de la supériorité de ses organes techniques, de la célérité de ses règles financières, de l'inflexibilité de sa discipline... Elle revendique le droit de tout voir, de tout savoir, de tout prévoir, de tout résoudre. Tout ce qui échappe à sa main puissante est suspect à ses yeux de fraude ou de rébellion. » « Les colonies, pas plus que les batailles, ne se commandent de loin, dans les bureaux d'un ministère. »

Cette bienfaisante politique de décentralisation, elle se retrouve, plus complètement réalisée encore, dans nos deux grands protectorats de l'Afrique du Nord, la Tunisie et le Maroc, où non seulement l'action administrative, mais la législation elle-même sont réglées sur place par des pouvoirs locaux comprenant un chef d'Etat indigène et des ministres, français ou indigènes, qu'inspire un haut fonctionnaire français, le Résident Général, dépendant lui-même du ministère des Affaires étrangères.

Moins complète, malheureusement, mais encore réelle, vous retrouvez cette politique de décentralisation dans nos grandes colonies organisées en « Gouvernements Généraux » : Gouvernement Général de l'Indo-Chine, de l'Afrique Occidentale française, de l'Afrique Equatoriale française, de Madagascar. Ces Gouverneurs Généraux, comme d'ailleurs le Gouverneur Général de l'Algérie et les Résidents Généraux de Tunisie et du

Maroc, sont dits, d'après nos textes, « dépositaires des pouvoirs de la République », et cette formule résume des pouvoirs assez étendus que ne possèdent pas les Gouverneurs de colonies qui sont simplement « représentants de l'autorité de la République ». Il serait bon de pousser la décentralisation plus loin encore dans ces grands groupes de colonies. Elle y produira d'excellents effets, à la condition de ne pas annihiler dans chacun d'eux l'autonomie des diverses colonies qui le constituent, et de ne pas remplacer la néfaste centralisation au ministère des Colonies à Paris par une centralisation du même genre au siège du Gouvernement Général.

Cette décentralisation coloniale, je suis d'avis en effet qu'il convient de la compléter là où elle est imparfaitement réalisée. L'exemple des colonies anglaises, non seulement celui des « Dominions », qui ne trouvent pas d'analogues dans nos colonies, car ce sont de grandes colonies de peuple-

ment, mais celui des « Colonies de la Couronne », munie chacune de son « Conseil législatif », nous montre l'avantage qu'il y a à ce que la législation elle-même soit élaborée sur place dans chaque colonie. D'ailleurs chez nous la Tunisie et le Maroc, qui sont en fait dans le même cas, s'en trouvent admirablement. En matière coloniale les problèmes se posent dans des conditions qui ne sont pas celles de la métropole, et qui diffèrent entièrement d'une colonie à l'autre. C'est là une vérité, la plus importante de toutes pour la politique coloniale, que nous semblons maintenant avoir bien comprise. Le pouvoir central ne doit donc pas avoir un rôle d'action, mais un rôle de contrôle et de surveillance.

ETAT PROSPÈRE DE NOS COLONIES.— En même temps que par ce progrès capital dans son esprit et dans ses méthodes, notre politique coloniale manifeste également son succès par la prospérité de nos colonies.

Toutes nos grandes possessions se suffisent entièrement à elles-mêmes au point de vue financier. En vertu de la loi du 13 avril 1900 qui règle le régime financier de nos colonies, celles-ci payent toutes leurs dépenses d'administration, leurs dépenses de gendarmerie et de police ; plusieurs participent même aux dépenses des troupes stationnant chez elles : dans le budget de l'exercice 1914 cette participation s'élève à 13 millions (Indo-Chine 11 1/2, A. O. F. 900.000, Madagascar 600.000), quoique ces troupes, la guerre actuelle le montre, aient au moins autant un intérêt métropolitain qu'un intérêt local. Elles font face avec leurs seules ressources à l'intérêt et à l'amortissement des emprunts qu'elles ont émis pour leurs travaux publics, sauf l'A. E. F. qui, pour assurer le service de son emprunt, a été obligée de faire appel à une contribution de l'État se montant dans le budget de l'exercice 1914 à moins de 1 million. Elles ont toutes des caisses de réserve bien

garnies. Pendant la guerre, malgré le bouleversement qu'elle a apporté à leur vie économique et administrative, malgré la forte diminution de quelques-unes de leurs principales recettes, elles ont réussi à se tirer d'affaire toutes seules, quelques-unes avec aisance, et sans faire appel à la métropole. Leurs habitants ont souscrit très largement à nos emprunts de guerre, et les sommes versées par leur bienfaisance aux œuvres de guerre, avec la généreuse participation des indigènes, atteignent des chiffres élevés. Seules certaines de nos vieilles colonies touchaient de l'Etat français avant la guerre quelques subventions dont le chiffre s'est d'ailleurs beaucoup réduit depuis la loi de 1900 et se montait au total à quelques centaines de mille francs (un peu plus de 1 million en 1914), si l'on n'y fait pas figurer les sommes relativement importantes (plus de 2 millions) que l'Etat français paye chaque année pour le chemin de fer et le port de la Réunion, conséquence d'une lourde

faute coloniale commise par lui en 1882 (1).

L'importance des travaux d'intérêt général est le meilleur indice d'une colonisation intelligente et prospère. Nos colonies peuvent supporter à cet égard la comparaison avec celles de n'importe quel autre peuple.

Non compris l'Algérie et la Tunisie, plus de 5.000 kilomètres de voies ferrées ont été construits, dont 2.400 en Afrique Occidentale, 2.000 en Indo-Chine. L'Afrique Equatoriale française seule fait une regrettable exception ; nous nous y sommes trop facilement contentés d'utiliser son magnifique réseau de navigation fluviale et le chemin de

1. L'Etat français paye aussi du chef de la garantie d'intérêts des sommes encore assez importantes pour le réseau ferré Algérien et pour les plus vieilles lignes du réseau Tunisien, conséquences également des fautes commises par lui autrefois, pour l'Algérie de 1875 à 1890 et pour la Tunisie avant que le protectorat français n'y ait été établi, dans les arrangements avec les sociétés concessionnaires. Par suite des dispositions adoptées dans ces dernières années, ces sommes vont en diminuant peu à peu et retomberont bientôt à la charge des deux possessions intéressées.

fer belge de Matadi : nous nous occupions de combler cette lacune lorsque la guerre a éclaté.

Nos colonies possèdent de grands ports, la plupart déjà bien outillés ou en voie de construction et d'amélioration : Tunis, Bizerte, Casablanca, Dakar, Diégo-Suarez, Tamatave, Djibouti, Saïgon, Papeete destiné à un grand essor grâce au canal de Panama. Savez-vous que pour le tonnage des navires entrés et sortis, comme pour le poids des marchandises manutentionnées, le port d'Alger atteint des chiffres presque égaux à ceux du port de Bordeaux, et que Dakar pour le tonnage des navires est également très voisin de Bordeaux ?

Je pourrais vous parler aussi des routes, de l'aménagement des villes, des écoles, des œuvres d'hospitalisation et d'assistance médicale, des travaux d'hydraulique agricole là où les conditions locales les rendent nécessaires (Algérie où ils sont remarquables, Indo-Chine où trop négligés par nous pendant

longtemps ils allaient être développés quand la guerre a éclaté).

Aussi le commerce s'est-il considérablement développé. Le chiffre total des achats et des ventes effectués par l'ensemble de nos possessions s'est élevé en 1913 à 3.328 millions de francs, c'est à peu de chose près la moitié du chiffre auquel s'élevaient les importations et les exportations de la France elle-même en 1897. En 1894 il s'élevait à 1.114 millions : en vingt ans il a donc plus que triplé. L'Algérie y figure en 1913 pour 1.300 millions, l'Indo-Chine pour 650, le Maroc pour 280, l'Afrique Occidentale pour 274. La part de la France dans ces échanges s'élève à environ 2 milliards, près des deux tiers : il est vrai que là-dessus l'Algérie fournit à elle seule 1 milliard, faisant 80 o/o de ses échanges avec la France.

Enfin, symptôme excellent de prospérité, la tranquillité est complète dans nos colonies. Avant la guerre, à part l'Indo-Chine où dans

la période 1908-1909 on constata une agitation et quelques troubles provoqués par des monopoles fiscaux maladroitement compris, elles ne nous ont jamais donné aucun souci sérieux. Fait plus remarquable encore, cette tranquillité n'a pas été troublée pendant la guerre. Qui eût pu croire à l'avance qu'il en serait ainsi pour une guerre aussi longue, exigeant jusqu'à l'extrême limite l'emploi en France de toutes nos forces disponibles, et avec des possessions dont la plupart sont de date très récente ! Les Allemands en tout cas étaient bien persuadés du contraire et, avec une habileté diabolique, ils avaient de longue main préparé partout des intrigues qu'ils croyaient redoutables. Elles ont échoué partout, même dans l'Afrique du Nord où l'appui de la Turquie et le fanatisme religieux les rendaient plus dangereuses : il n'en restera pour Guillaume II que la honte d'avoir jadis mis sa main dans celle du « Sultan rouge » et le grotesque de s'être affublé en chef des

Croyants, El Hadj Mohammed Guilloum. Ainsi s'est vérifiée l'exactitude de ce mot profond de Le Myre de Villers : « La défense des colonies est beaucoup plus une question d'administration et de politique qu'une question militaire. »

Ce loyalisme des populations indigènes de nos colonies n'est pas seulement dû à la prospérité matérielle que nous avons su donner à leur pays, il montre aussi que nous les avons dans une certaine mesure moralement conquises ; il fait ainsi apparaître l'un des traits où se marque le mieux le succès de notre politique coloniale, je veux dire l'excellence de notre politique indigène.

Notre politique indigène. — C'est un point capital, surtout pour des colonies comme celles que nous possédons où l'élément indigène gardera toujours une énorme prépondérance numérique. Dans ces conditions une bonne politique indigène n'est pas seulement indispensable à la prospérité matérielle des

colonies, elle est encore la justification morale de la conquête.

Ne nous dissimulons pas les redoutables objections d'ordre moral que soulève toute conquête, et sachons comment on peut y répondre en ce qui concerne nos colonies. Le Français, pour aimer vraiment ses colonies, doit pouvoir les aimer sans honte. La conquête se justifie lorsqu'il s'agit de régions habitées par des populations qui se sont montrées décidément incapables d'y faire régner l'ordre, d'y assurer la sécurité des biens et des personnes sans laquelle les autres peuples ne peuvent pas exercer le droit supérieur qu'ils ont d'y venir commercer et travailler. Les Allemands auront beau dire le contraire, il n'y a pas d'analogie entre la conquête de l'Afrique Occidentale, du Maroc, de Madagascar, et celle de l'Alsace-Lorraine. Et la conquête achèvera d'être justifiée lorsque le peuple colonisateur, par une bonne politique indigène, aura assuré aux habitants

de ses colonies, qui ordinairement s'entredéchiraient avant sa venue, en outre de la paix intérieure qu'ils ne connaissaient pas, les progrès matériels et moraux qu'ils n'ont pas pu réaliser tout seuls.

Or la colonisation française fait certes bonne figure à ce point de vue, et voilà longtemps que tous les étrangers l'ont mise au premier rang pour la souplesse, l'esprit de justice, la bonté qu'elle a su apporter dans ses rapports avec les indigènes. Ecoutez, entre mille preuves, ce que dit un homme d'Etat anglais, M. Herber Samuel : « C'est l'avis général des auteurs britanniques... que rarement, et peut-être jamais dans l'histoire, une nation civilisée n'a eu un succès plus général dans le gouvernement des peuplades arriérées, n'a été plus sympathique dans son traitement des aborigènes, n'a mieux réussi dans leur développement économique, que la nation française. »

Quel contraste nous faisons à cet égard avec

les Allemands qui ont apporté dans la colonisation leur inaptitude à comprendre les autres peuples, leur orgueil, leur brutalité : si bien qu'en pénétrant dans leurs colonies les soldats alliés, Belges, Anglais, Français, ont partout été reçus en libérateurs.

Lorsque l'expérience des choses coloniales nous faisait encore défaut, cet esprit de justice et de bonté, joint à beaucoup d'ignorance, a même été poussé si loin qu'il nous a fait commettre, reconnaissons-le, quelques erreurs, comme d'avoir introduit dans nos vieilles colonies des institutions représentatives calquées sur celles de la métropole (députés, sénateurs, conseils généraux, régime municipal) avec le suffrage universel à la base, sans tenir compte de ce fait que la grande masse de la population n'avait pas encore atteint un niveau intellectuel et moral qui permît à ces institutions de fonctionner correctement. Toutefois, si ce sont là des erreurs, ce sont des erreurs dont nous n'avons pas à rou-

gir, car elles n'ont pas été inspirées par l'égoïsme ou n'importe quel motif vil, mais au contraire par de nobles sentiments. Et elles nous ont valu tout récemment une bien jolie protestation contre le reproche que nous ont adressé les Allemands, eux si chatouilleux, si délicats, comme chacun sait, en ce qui concerne les sentiments de l'honneur et de la justice, d'avoir fait combattre en France des troupes noires (1).

1. Les députés des colonies ont fait voter par la Chambre une résolution dans laquelle on lisait notamment ceci : « Elle (la Chambre) proteste hautement contre la prétention des négriers allemands; de ceux qui, à cette heure même, traitent en véritables esclaves les malheureux habitants des pays envahis par leurs armées, de vouloir exclure les troupes de couleur des champs de bataille où se joue, avec le sort de la patrie, celui de la civilisation et de la liberté du monde. » — En outre les trois députés noirs de la Chambre française ont publié un manifeste où ils disaient : « Il eut été évidemment tout à fait conforme aux principes du droit international et d'une civilisation supérieure et on ne peut plus avantageux pour le prestige de la race blanche que les manœuvres inqualifiables, ourdies par les Allemands dans certaines colonies françaises ou anglaises, pour déterminer ces colonies à se révolter contre leur métropole et pousser les indigènes à l'extermination des

Quand l'expérience des choses coloniales nous fut venue, nous n'avons pas pour cela abandonné l'esprit excellent qui a toujours animé notre politique à l'égard des indigènes, mais nous avons su le concilier avec les réalités et les conditions du milieu.

L'idée générale qui nous guide, fondée sur l'expérience et sur une exacte observation des faits, est que, au lieu d'appliquer aux habitants de nos colonies les institutions qui existent dans la métropole (politique « d'assimilation ») et qui sont chez nous le résultat de

blancs, eussent abouti... Mais ce que les Allemands ne comprendront sans doute jamais... c'est que la mission toute humaine de justice, de bonté et de fraternité, que la France s'est réservée vis-à-vis des peuples qu'elle a pris sous sa protection,... lui ait mérité l'amour profond et la reconnaissance éternelle de ses fils d'adoption... Aussi bien, si le prestige de la race blanche a pu subir une atteinte au cours des événements de cette guerre, ce n'est certainement pas du fait de la présence, dans la mêlée sanglante, de combattants noirs, mais par le spectacle des crimes allemands. Au châtiment de ces crimes, qui ont soulevé la conscience universelle, nos congénères continueront à contribuer héroïquement par droit naturel et par devoir de solidarité nationale. »

nombreux siècles d'une lente évolution, il vaut mieux à tous égards conserver les institutions locales, les mœurs, les coutumes, les cadres sociaux traditionnels, qui continuent à subsister mais sous notre contrôle et notre surveillance. Cette politique est celle qu'aujourd'hui, en se servant d'une formule qui peut paraître vague mais qui se comprend lorsqu'on y entend ce que je viens de dire, on désigne sous le nom de « politique d'association », l'opposant à la « politique d'assimilation » condamnée par tous les hommes compétents. L'expérience nous a ainsi appris, en appuyant cet enseignement sur une foule de considérations de tous ordres trop longues à indiquer ici, ce que les sciences sociales d'autre part nous révélaient également, à savoir que les institutions d'un peuple ont des raisons d'être tenant aux conditions du milieu social dans lequel il vit. Nous ne croyons plus, comme nos ancêtres de la Révolution,

qu' « il ne peut y avoir qu'une bonne manière d'administrer » (1).

Cette idée générale nous l'appliquons aujourd'hui dans toutes nos colonies jeunes avec la souplesse nécessaire, parfois, comme au Maroc, avec une remarquable maîtrise. Si en Algérie, dans la région du Tell et des Hauts-Plateaux, l'organisation sociale indigène a été détruite par nous pour être remplacée par les rouages indigènes de nos communes de plein exercice et de nos communes mixtes, c'est que le régime appliqué dans ces régions a été établi avant que notre renouveau colonial nous ait fait découvrir la sagesse du principe que je viens d'exposer. Mais ce principe nous le trouvons appliqué, avec les variantes que comportent les conditions locales, en Tunisie, dans le Sud-Algérien. au

1. « Il ne peut y avoir qu'une bonne manière d'administrer, et, si nous l'avons trouvée pour les contrées européennes, pourquoi celles d'Amérique en seraient-elles déshéritées ? » (Boissy d'Anglas).

Maroc, en Afrique Occidentale, en Afrique Equatoriale, à Madagascar, en Indo-Chine.

Pour n'insister que sur un cas, rappelez-vous quelle a été la première chose que fit le général Lyautey lorsque, en mai 1912, il arriva au Maroc après les massacres de Fez. Prenant le contre-pied de la politique ébauchée par son prédécesseur, politique à la fois de faiblesse et de méfiance à l'égard des dirigeants de la société locale, son premier soin, après que la colonne Gouraud eut permis de dégager la capitale, fut de réunir les chefs indigènes, grands Caïds et grands chefs religieux, de leur faire comprendre que nous étions désormais les plus forts, mais qu'il ne comptait pas se passer d'eux, qu'il voulait au contraire s'appuyer sur eux s'ils se montraient loyaux et fidèles. Vous savez quel résultat a donné cette manière de faire entre les mains d'un grand administrateur comme lui. Le résultat ç'a été, malgré la guerre, malgré l'envoi en France de nos admirables troupes

marocaines, malgré les intrigues dès longtemps ourdies des Allemands, un Maroc pacifié, agrandi, enrichi. Et le couronnement de cette politique c'était en octobre dernier l'extraordinaire et symbolique scène de « l'Hommage des Tribus » qui ne s'était plus vue au Maroc depuis six siècles, et qui, attestant l'autorité du Sultan devenue par nos soins plus forte qu'elle ne fut jamais, est l'aboutissement éclatant de la politique indigène du Résident (1).

1. Pour apprécier ce résultat étonnant, obtenu en pleine guerre européenne, il faut se rappeler qu'en 1911 et 1912 les tribus assiégeaient Fez et reprenaient Marrakech. Un bon observateur des choses coloniales, M. Raymond Kœchlin, dans des lettres écrites de Fez où il décrivait le spectacle incomparable de « l'Hommage des Tribus », disait, après avoir parlé de l'héroïsme des troupes qui ont pacifié le Maroc : « Si brillant que fut cependant cet héroïsme, seule la politique indigène du Résident avait rendu ces succès possibles : elle fut, en effet, d'une ingéniosité, d'une souplesse et d'une constance infatigables, rappelant par l'humanité de ses principes et la grandeur de ses résultats la tradition des administrateurs de génie qui avaient fait aux XVII[e] et XVIII[e] siècles l'empire colonial magnifique encore dévolu à la France. Le général Lyautey avait reconnu que nos

Cette politique, d'ailleurs, nous ne l'avons pas inventée. Elle fut toujours celle de tous les grands peuples colonisateurs, nous nous en apercevons aujourd'hui. Nous l'avons simplement retrouvée pour notre propre compte, sous les leçons de l'expérience, et adaptée

meilleurs alliés au Maroc seraient un Sultan et un gouvernement dont les intérêts fussent solidaires des nôtres.» Et voici comment cette politique indigène était appréciée, après une visite au Maroc, par M. Clozel, gouverneur général intérimaire de l'A. O. F., auquel vingt-cinq ans de pratique coloniale donnent une grande compétence : « L'organisation et le fonctionnement du protectorat me paraissent merveilleux de souplesse et d'habileté. J'y vois tout l'essentiel des droits de la France sauvegardé de la façon la plus entière ; la dignité, la religion des indigènes préservées ; la situation du souverain conservée dans toute la mesure du possible ; la part faite dans le gouvernement de leur pays aux plus distingués d'entre les Marocains, assez grande, assez intéressante pour qu'ils puissent collaborer avec nous en toute sincérité de cœur et en toute efficacité... Malheureusement.. la France... conçoit difficilement qu'on puisse progresser et être heureux autrement qu'elle-même... C'est à vous qu'appartient de faire l'éducation de l'opinion et de faire concevoir en France qu'on puisse être honnête homme et vivre heureux sans droits électoraux à la française, en conservant d'autres religions et d'autres mœurs, et sans une trop forte infusion de *Jus Romanum*. »

aux conditions spéciales et diverses qui s'offrent à nous dans nos colonies. Ce fut autrefois celle des Romains. C'est elle qui, à Java, a donné aux Hollandais des résultats si remarquables. C'est elle que l'Angleterre applique un peu partout dans le monde.

Personne, je crois, n'en a mieux résumé l'essentiel qu'un homme d'Etat français, Waldeck-Rousseau, dans une formule qui mérite de devenir célèbre : il faut « assurer le progrès des populations indigènes dans leur civilisation et non pas dans la nôtre. »

LA RÉCOMPENSE DE NOS EFFORTS

Nous avons été récompensés de nos efforts et nous le serons plus encore dans l'avenir.

Avantages économiques. — Nos colonies offrent un vaste champ pour le placement de nos capitaux, qui s'y trouvent à l'abri d'un

certain nombre de dangers auxquels ils sont exposés dans des pays neufs qui ne nous appartiennent pas, troubles intérieurs (voyez le Mexique), tracasseries, vexations, charges fiscales particulières.

Des entreprises qui peuvent être parfois très fructueuses y sont créées par nous dans les mêmes conditions de sécurité relative : entreprises commerciales, agricoles, minières ; en attendant que certaines industries même puissent s'y développer, ce qui ne manquera pas d'arriver comme on le constate déjà en Algérie, au Tonkin. Les Français que nous y envoyons à cet effet ne sont pas perdus pour nous, comme il arrive trop souvent pour ceux qui s'en vont dans des pays neufs étrangers et qui se fondent parfois si vite dans l'élément local.

Nos colonies fournissent des marchés où nous pouvons acheter et où nous achèterons de plus en plus une foule de marchandises dont nous avons besoin : matières oléagi-

neuses, coton, café, thé, poivre, fruits exotiques, minerais, bois, caoutchouc, etc... En nous adressant à elles de préférence nous favorisons le développement économique de régions qui nous appartiennent, nous enrichissons les populations qui les habitent, au lieu d'enrichir des pays étrangers, et nous enrichissons aussi ceux qui, soit dans ces régions, soit dans nos ports, servent d'intermédiaires pour l'achat de ces produits. Le régime douanier que nous appliquons aux marchandises venant de nos possessions, surtout depuis qu'a été faite la loi du 5 août 1913, favorise avec raison ces achats. La crise du change, dont nous souffrons depuis la guerre, et dont nous souffrirons encore pendant quelque temps après sa fin, nous fait un devoir de demander davantage à nos colonies pour diminuer le chiffre de nos paiements à l'étranger. Elle nous y pousse d'ailleurs fortement par le renchérissement que notre cours du change apporte aux achats que

nous faisons dans un certain nombre de pays étrangers. Il y a là pour les produits de nos possessions une prime qui vient s'ajouter dans certains cas à celle que leur procure déjà le régime douanier appliqué à leur entrée en France. Le déplorable état des transports maritimes entre la France et ses colonies empêche malheureusement celles-ci de profiter en ce moment de cette situation comme il conviendrait.

Pour un grand nombre d'industries françaises nos colonies constituent des débouchés qui iront en se développant infiniment à mesure que leurs habitants s'enrichiront, et qui, avantage immense pour l'avenir, ne se trouvent pas exposés à se fermer sous l'effet des droits de douane qui menacent nos ventes à l'étranger. La guerre, d'ailleurs, par les contacts plus intimes qu'elle a établis entre nous et beaucoup d'habitants de nos colonies qui sont venus en France comme soldats ou comme travailleurs, modifiera leurs

goûts et leurs habitudes d'une façon qui sera favorable à la vente des articles métropolitains. La guerre aura prodigieusement hâté la transformation des indigènes de nos possessions ; « elle fait avancer de plus d'un demi-siècle la fusion des races », ont dit à M. Augustin Bernard plusieurs de ses informateurs, au cours d'un récent voyage en Algérie. La guerre jouera ainsi une fois de plus le grand rôle qu'elle a si souvent joué dans l'histoire de l'humanité. Et puis n'est-il pas satisfaisant de penser que l'industrie cotonnière alsacienne, qui va nous être rendue, trouvera dans nos colonies les marchés où elle pourra écouler les articles à bas prix dans lesquels elle réussit très bien.

Tous ces avantages économiques, que je ne peux ici qu'indiquer très rapidement, nous avons déjà largement commencé à en bénéficier ; mais si vous voulez en mesurer pour plus tard toute l'importance, songez que la France a un immense empire où se

trouvent beaucoup de régions qui ont un magnifique avenir, que son exploitation vient seulement de commencer, que son commerce s'élève déjà à plus de 3 milliards dont 2 avec la France, qu'il est habité par une population qui compte, à côté de 1 1/2 million d'Européens, une cinquantaine de millions d'indigènes dont le nombre augmente rapidement grâce à la paix française, et dépassera certainement 100 millions à la fin du xx[e] siècle.

Le concours des soldats indigènes. — Mais ce n'est pas tout. Nos colonies nous ont fourni des soldats. Vous savez combien ils sont venus nombreux, de l'Algérie, de la Tunisie, du Maroc, de l'Afrique Occidentale, de l'Indo-Chine, et comment pour la plupart ils savent se battre. C'est là un grand fait dans l'histoire de nos colonies, que la venue chez nous de ces soldats d'outre-mer, et dont les conséquences ultérieures qu'on ne saurait

encore apercevoir avec certitude, seront au total heureuses, j'en suis persuadé : le spectacle de notre force en pleine action, la fierté d'avoir participé à nos victoires, resserreront encore les liens qui les attachent à nous. Mais ce qu'il y a de sûr c'est que la France les connaît mieux maintenant, tous ces enfants d'outre-mer, qu'elle les aime davantage, qu'elle leur a fait une place de choix dans son cœur et qu'elle n'oubliera jamais qu'ils ont mêlé leur sang au nôtre pour abattre les pires ennemis de la civilisation.

Il est enfin un dernier bienfait que nous devons à nos colonies et dont je veux me réjouir avec vous pour finir.

Influence heureuse sur notre caractère national. — C'est l'action profonde et excellente qu'elles ont eue sur notre caractère national. Elles ont réveillé chez nous le goût des aventures, élargi nos horizons en nous habituant à regarder au loin, elles nous ont

rendu la confiance en nous-mêmes qu'avaient ébranlée nos défaites, elles ont merveilleusement développé, en leur ouvrant un emploi, nos qualités d'initiative, d'énergie, de bon sens. Par les parents et par les amis ayant vécu aux colonies (quelle est en effet aujourd'hui la famille française n'ayant pas au moins l'un des siens qui soit dans ce cas ?), par l'enseignement, par le journal, par le livre, cette influence bienfaisante de nos colonies a pénétré peu à peu toute la société française. Elle est, à mon sens, l'une des principales causes, à côté des autres qu'on peut citer (renouveau religieux, ardeur nouvelle du sentiment national, goût des sports, goût des voyages), qui ont amené dans notre jeunesse ces changements si frappants, sur lesquels on a beaucoup écrit dans les dernières années avant la guerre, et qui devaient se manifester chez elle sur les champs de bataille par l'éclosion de tant de vertus militaires et morales.

Le « colonial » français. — Par une fortune heureuse cet apport de la vie coloniale dans la formation de l'âme française contemporaine s'est trouvé exprimé, personnifié, par la création d'un type social à jamais immortel, qui s'ajoute en bonne place au riche patrimoine de nos gloires nationales, le militaire de nos colonies, le « colonial » de ces trente dernières années.

Au bas de la hiérarchie c'est le soldat des troupes coloniales, le « marsouin », volontiers mauvaise tête, que la vie placide des garnisons métropolitaines ne montre pas dans son beau, c'est certain, mais qui, dans la brousse coloniale, devient admirable, épique. C'est le « Barnavau » de Pierre Mille, en qui revit, avec des variantes savoureuses, amusantes, ou touchantes, le type héroïque des grands aventuriers français du XVIe et du XVIIe siècle, ou l'âme des grognards de Napoléon.

A l'autre bout de la hiérarchie, c'est le chef, celui que j'appellerai l'officier colonial fran-

çais, qu'il serve dans les colonies proprement dites ou en Tunisie, en Algérie, au Maroc, qu'il appartienne aux troupes coloniales mêmes ou que, appartenant aux troupes métropolitaines, il ait été « détaché » dans nos possessions. Trempés et formés par la vie de fatigue et de responsabilité qu'ils ont menée sous les climats les plus durs, et qu'ils aiment pardessus tout, rompus à toutes les tâches, à la fois administrateurs, diplomates, juges, ingénieurs, militaires, vous trouvez indifféremment parmi eux, et souvent dans les mêmes hommes, de grands organisateurs et de grands chefs militaires. Je ne veux pas citer de noms, car il y en a trop, mais ces noms sont dans toutes les mémoires françaises et beaucoup s'inscrivent aujourd'hui dans les bulletins de guerre de nos armées.

Voilà ce que sont nos colonies, et n'avais-je pas raison de dire en commençant qu'il est réconfortant de contempler le spectacle qu'elles nous offrent?

Une seule crainte subsistait à leur sujet, car que nous ne soyons pas capables de les bien diriger, c'est une idée qui ne peut plus venir à personne : cette crainte, c'est qu'on pouvait prévoir qu'elles serviraient un jour d'enjeu dans une grande guerre que nous déclarerait le pays qui est à la fois notre implacable ennemi et celui du genre humain, l'Allemagne. La France n'allait-elle pas voir se reproduire au début du xxe siècle ce qui s'était passé dans la seconde moitié du XVIIIe siècle, et, après avoir perdu alors un magnifique empire colonial, n'allait-elle pas perdre de même l'empire colonial nouveau qu'elle avait édifié au prix de tant d'énergie et d'efforts persévérants ?

Cette crainte, grâce à l'héroïsme de nos soldats et au génie de leurs chefs, elle est aujourd'hui dissipée.

Nos colonies peuvent donc être regardées par nous avec fierté et avec confiance.

CONCLUSIONS

Au terme de ces conférences, il ne sera pas mauvais de formuler quelques mots de conclusion.

Quand on regarde, comme nous venons de le faire, la situation économique de la France, on n'a pas lieu, me semble-t-il, d'être découragé. De belles perspectives s'ouvrent pour notre pays. Stuart Mill, dans des pages célèbres, a insisté sur la rapidité surprenante avec laquelle un pays se relève des dommages économiques causés par une grande guerre (1). Cette démonstration que lui avait fournie

1. « Un ennemi arrive qui met à feu et à sang toute une contrée, qui emporte tout ce qu'il peut emporter des richesses du pays et brûle le reste. Tous les habitants se sauvent, éperdus. Ils sont ruinés,.. et cependant au bout de quelques années il n'y paraît plus. » Il montre ce qu'a de naturel ce résultat surprenant et comment agit cette *vis medicatrix naturæ* (*Principes d'économie politique*, liv. I, chap. V, § 7).

l'étude des guerres du passé s'est trouvée confirmée par ce qui s'est produit en France après la guerre de 1870. Le même fait se reproduira après la guerre actuelle. Elle a suscité chez nous de telles énergies, elle apportera chez nous et dans le monde de tels changements, qu'on peut vraiment espérer qu'elle soit pour notre pays le point de départ d'un grand essor économique. Pour que cet espoir se réalise il faut que nous sachions et que nous voulions faire ce qui est nécessaire : c'est peu de chose vraiment à côté de ce que nous avons réussi à accomplir pendant la guerre.

Sur ce que doit être cette tâche, les conférences qui précèdent vous ont fourni maintes idées précises ; résumons seulement ici en quoi consiste sa partie essentielle.

Sous le joli titre *Quelques idées de ceux qui reviendront*, la revue *L'Opinion* a publié une étude (1), qui a tout lieu d'attirer votre attention,

1. *L'Opinion*, 30 décembre 1916 et 6 janvier 1917.

car son auteur, un tout jeune homme, M. Jean de Goïtisolo, parti à la mobilisation comme sergent, aujourd'hui lieutenant et honoré de deux citations à l'ordre du jour, dont l'une lui a valu la croix de la Légion d'honneur, a été il y a peu d'années élève de notre Université où il a pris à la fois sa licence en droit et sa licence ès lettres. Entre autres choses intéressantes, il expose cette idée que ce qu'il nous faut surtout c'est abattre chez nous l'individualisme économique et il l'exprime dans une suggestive comparaison. Au début des hostilités, dit-il, vous savez comment nous faisions la guerre : « chaque homme creusait son trou et y restait, privé d'ordres, de vivres et de munitions ; artillerie, infanterie, génie, faisaient la guerre chacun pour soi, au petit bonheur. » Il nous faut accomplir au point de vue économique un changement analogue à celui qui s'est fait au cours de la guerre dans nos méthodes de combat, « substituer la tranchée au masque (abri) individuel, et

non pas la tranchée défensive, mais la parallèle de départ munie de solides gradins pour bondir en avant. Au lieu de minuscules entreprises qui s'entretuent et végètent, incapables même d'envoyer des agents à l'étranger, il faudra de robustes associations, des syndicats aptes à produire..., à faire respecter nos marques, à dominer la presse étrangère elle-même et à renverser les barrières douanières. »

Exprimant la même idée sous une autre forme, je dirai pour ma part que ce qu'il nous faut c'est apprendre à mieux coordonner nos efforts.

UNION NATIONALE. — Les coordonner d'abord sur le terrain national. Qu'après la guerre survive l'union nationale qui s'est faite contre l'ennemi et qu'on a si bien nommée « l'union sacrée », qu'à côté des divisions et des luttes de partis, inévitables et d'ailleurs bienfaisantes, subsistent entre nous, mieux que, par le passé

le respect des opinions et des personnes, la tolérance, le sens de la vraie liberté, au nom de l'amour que nous avons tous pour la France. Qu'après la guerre on ne trouve plus chez tant de gens cette indifférence et cette ignorance méprisantes ou hargneuses pour les choses de notre vie nationale. Qu'après la guerre aussi nous soyons tous unis pour lutter, même par des mesures draconiennes, contre les deux fléaux qui menacent gravement la vitalité de notre pays, son existence même, je veux dire la faiblesse de notre natalité et l'alcoolisme. Ce ne serait pas la peine de l'avoir sauvé sur le champ de bataille, au prix de quels sacrifices, pour le laisser périr ensuite sous leurs coups.

Action professionnelle. — Il faut coordonner en second lieu nos efforts sur le terrain professionnel.

La loi ne doit plus faire obstacle aux progrès nécessaires de la concentration indus-

trielle, et l'initiative individuelle doit s'efforcer de la développer.

Les syndicats professionnels doivent s'organiser de plus en plus, comme ils ont commencé à le faire, en solides et vivantes fédérations dont le rôle, tout en restant uniquement professionnel, sera considérablement élargi. Ils doivent veiller à l'amélioration du personnel par la création et le développement de l'éducation professionnelle qui ne sera bien organisée que par eux. Ils doivent favoriser le progrès technique de la profession en servant à faire rapidement et complètement connaître aux intéressés, par des publications périodiques bien rédigées, tous les faits qui les intéressent, en provoquant eux-mêmes et en organisant les recherches d'ordre scientifique. Ils peuvent aussi puissamment aider à la conquête des débouchés, en procurant à leurs membres les renseignements dont ils ont besoin à cet effet, en leur facilitant à l'étranger une publicité mieux comprise, en

les aidant à se grouper pour avoir des représentants à frais communs.

Mais, sur le terrain professionnel, j'ai bon espoir. Des progrès assez sérieux ont déjà été faits depuis quelques années. D'autres plus grands sont possibles et la guerre, un peu partout, en a bien fait comprendre la nécessité. Ils ne rencontrent pas d'obstacles décisifs en dehors de l'apathie et de l'ignorance que l'on arrivera bien à secouer.

Action régionale. — Je n'en dirai pas autant du point de vue régional, parce que là tout l'essentiel est à faire et que les efforts entrepris rencontrent une résistance redoutable dans des institutions existantes que soutiennent, entre autres choses, des intérêts souvent inavouables.

Qu'il soit indispensable cependant de mieux coordonner nos efforts sur le terrain régional, de ranimer, ou mieux de ressusciter la vie régionale, tous les hommes de bon sens le

comprennent depuis cent ans dans tous les partis politiques et sous tous les régimes par lesquels nous avons passé ; mais on ne l'a jamais mieux compris qu'aujourd'hui. Que la centralisation excessive soit la cause profonde de beaucoup des maux dont nous souffrons, tous les hommes de bonne foi le reconnaissent.

Si le pouvoir central s'acquitte souvent fort mal des tâches vraiment nationales qui lui incombent, n'est-ce pas pour une bonne part parce qu'il y ajoute une multitude de tâches pour lesquelles il n'a ni aptitude, ni compétence, et qui seraient mieux accomplies par des organismes locaux responsables et autonomes.

Si tant de gens compétents, disposés à servir leur pays sans arrière-pensée d'ambition personnelle, vivent et meurent sans avoir été utilisés, n'est-ce pas parce que notre vie locale manque des organes où pourrait être employée leur activité ? Une énorme déperdition de forces se produit ainsi dans notre pays au

grand dommage de la vie sociale et de la formation de l'élite ?

A aucun point de vue ces vérités certaines ne sont plus évidentes qu'au point de vue qui nous a occupés dans ces conférences. Parmi les nombreuses raisons qui exigent que nous ressuscitions la vie régionale, s'il y en a une qui crève les yeux, c'est la raison économique. Comment organiser les relations économiques dans le cadre étroit du département où rien de vivant ne peut être créé ? Etant donnée surtout la forme qu'a prise à notre époque la vie économique, avec le progrès des moyens de transport, le développement de la vie d'échange, la solidarité des diverses branches de production dans une même région, le rôle régional des grands centres urbains et des grands ports. Si nous ne savions pas tout cela depuis longtemps, ce qui s'est passé pendant la guerre nous l'aurait appris avec éclat. Sous peine de nous laisser mourir de paralysie il a bien fallu nous débarrasser de la division

en départements ; aucune question économique ne pouvait être réglée dans ce cadre étroit : pour la taxation, pour le ravitaillement militaire et civil, pour les transports, pour l'action industrielle, pour l'action agricole, pour tout, il a fallu traiter les questions par régions. En plus des rouages militaires, qui ont pendant la guerre un rôle administratif important et qui sont justement établis par régions, il a fallu attribuer en fait à certains préfets le rôle de véritables chefs de régions, je vous laisse à penser dans quelles conditions médiocres et précaires.

C'est là un enseignement de la guerre qui, espérons-le, portera ses fruits.

Pour cela que faut-il ?

Pour cela il nous faut évidemment connaître chacune des régions de France, connaître sa vie économique dans ses grands traits essentiels, ses ressources, ses grandes branches de production, ses particularités économiques. Nous pourrons ainsi mieux utiliser

les richesses de notre pays, constater les lacunes qui existent dans notre vie économique, les combler, lorsque c'est possible, en suscitant les initiatives. Justement la guerre a créé dans chaque région militaire un organe sous le nom de « Comité consultatif d'action économique », qui peut être utilisé à cet effet. Je suis heureux de constater que le Comité de la 18e région s'est signalé entre tous par la façon large et intelligente dont il a compris son rôle. Il a entrepris des enquêtes sur la vie économique de notre région, dont la publication va incessamment commencer par un premier volume sur les Landes (1). Ces enquêtes, inspirées par un esprit très pratique, ont mérité d'être citées en exemple aux Comi-

1. Le volume a paru depuis : *Enquête sur la reprise et le développement de la vie industrielle dans la région landaise*. Bordeaux, G. Delmas, 1917. Son succès a été tel qu'au bout de deux mois une seconde édition a dû être publiée. Un volume analogue sur les départements des Hautes et des Basses-Pyrénées est en cours d'impression.

tés des autres régions qui vont en entreprendre de semblables.

Il faut connaître aussi la région dans son passé (les hommes qui s'adonnent aux études d'histoire régionale sont ainsi de bons serviteurs de la petite patrie et par là de la grande), dans son art, dans ses poètes, dans ses écrivains, dans ses mœurs et ses coutumes.

Mais ce qu'il faut surtout, et cela peut être fait sans retard, c'est provoquer et aider les initiatives et l'esprit d'entreprise en organisant, mieux qu'elle ne l'a été jusqu'ici, la vie économique régionale : par exemple, au point de vue du meilleur emploi possible des forces productrices, à l'aide des associations agricoles, industrielles, commerciales ; au point de vue du crédit, à l'aide des banques locales et régionales ; au point de vue de l'exportation enfin par des groupements régionaux. Il s'agit d'utiliser, mieux que nous ne l'avons fait jusqu'ici et pour le bien du pays, ces sentiments

puissants si propres à susciter les énergies et les dévouements : l'amour du sol natal, la solidarité que crée la communauté des origines, le patriotisme local, une émulation et une rivalité salutaire entre régions.

Enfin il faudra obtenir que la région, cette réalité économique, devienne une réalité administrative. L'organisation administrative ne doit plus être la négation de la vie régionale en la morcelant et en l'étouffant dans le cadre du département. La réforme est étudiée depuis longtemps, elle est « mûre » ; la question peut être réglée en peu de temps si nous savons vaincre les forces obscures qui font obstacle à sa solution.

Dans ce cadre élargi de la région, nous aurons des administrateurs moins nombreux mais mieux choisis ; préparés à leur tâche ; outillés pour la remplir, en employés, en chefs de service qui auront reçu une préparation appropriée ; invités à se faire conseiller largement, comme nous l'avons vu faire avec

profit pendant la guerre, par des compétences locales toujours disposées à apporter leur concours lorsqu'il leur est demandé pour le bien général ; des administrateurs qui ne soient plus exposés à être, comme il est arrivé quelquefois, de simples figurants tiraillés en même temps et souvent en sens contraire par un pouvoir central trop minutieusement tâtillon et des influences politiques locales trop redoutées ; qui aient une assez grande indépendance et une assez grande responsabilité, grâce à quoi ils retrouveront un prestige qui est bien atteint aujourd'hui, ne nous le dissimulons pas, et qu'il y a un intérêt national à relever.

N'avons-nous pas vu, en étudiant nos colonies, quelles merveilles y a produites, en Algérie par exemple et ailleurs, une sage politique de décentralisation. Je demande que la France comprenne cet enseignement et que la métropole, avec les variantes que comporte son état social et politique, soit enfin

aussi bien administrée que ses colonies.

Nos habitudes, notre esprit. — Mais pour réussir dans cette œuvre de coordination que je viens d'étudier à un triple point de vue, il faut que nous changions quelque chose à nos habitudes, à notre esprit.

Le peuple français est vraiment un curieux peuple.

Nulle part on ne voit autant de gens montrer dans leurs goûts une aussi grande simplicité, et, satisfaits de peu, apprécier les loisirs et la fantaisie plus que l'argent. Nulle part on ne voit autant de gens remarquables par la culture intellectuelle et l'intelligence se contenter de situations modestes, préférant les joies de l'esprit à celles de la fortune. Nulle part on ne voit aussi fréquemment des hommes ayant réussi dans leurs entreprises se retirer, encore jeunes, des affaires, pour jouir en paix des revenus auxquels ils avaient par avance borné leurs

désirs. Dans l'ensemble le Français n'est souvent pas très sensible à l'attrait de la richesse, pas assez en tout cas pour lui consacrer le meilleur de ses pensées et pour lui sacrifier beaucoup de choses qu'il met au-dessus d'elle. On ne saurait lui en vouloir. Il pense que la richesse matérielle doit être subordonnée, qu'elle ne vient pas en premier, que, comme le dit Ruskin dans une admirable formule, « la vraie richesse c'est la vie, la vie avec ses puissances d'amour, de joie et d'admiration », (*there is no wealth but life, life including all its power of love, of joy and of admiration*), et il n'est pas disposé, pour vivre plus riche, à sacrifier « les raisons mêmes de la vie ». « Vous êtes des âmes à salaire fixe », disait de nous le financier américain Morgan pour exprimer cette habitude que nous avons de n'aspirer qu'à des choses modérées mais sûres.

Voilà un côté du caractère français.

Mais s'il faut aller se faire tuer pour la

France après avoir vécu des mois dans la boue glacée des tranchées, le tout pour cinq sous par jour : on trouve des Français tant qu'on en veut, et vous savez de quel cœur ils y vont.

S'il faut quitter les siens et le sol natal pour aller vivre à la dure dans la brousse et le *bled* de nos colonies, sous des climats meurtriers, les Français ont beau être, dit-on, casaniers, vous en trouvez plus qu'il n'en faut

S'il faut vivre à jamais loin de France, comme missionnaire dans des pays sauvages, ailleurs pour y servir dans les hôpitaux, les écoles, que la charité française a semés à profusion dans le monde : pour cela encore vous trouvez en France des hommes, des femmes ; et les catholiques français, par exemple, en fournissent à eux seuls autant que tous les autres catholiques du monde entier.

Quel contraste ! et comment l'expliquer ?

Ne s'explique-t-il pas cependant très bien si l'on admet que l'âme française est particulièrement sensible à la force de l'idéal : idéal qui va des formes un peu grossières auxquelles se mêle l'esprit de paresse, en passant par l'idéal plus relevé de l'homme qui sacrifie la richesse aux joies de l'esprit, de la famille ou de l'amitié, jusqu'à l'idéal infiniment noble qui suscite le dévouement admirable du missionnaire, du colonial, du soldat.

Alors ne peut-on pas espérer que la force de l'idéal, si puissante sur l'esprit du Français, ne puisse l'amener à donner plus d'ardeur qu'il n'a fait jusqu'ici au déploiement de son activité économique. Il suffirait de lui faire comprendre qu'en le faisant il sert la France, que le patriotisme a son rôle à jouer dans notre tâche quotidienne, dans la conduite de notre vie privée, dans la façon dont nous élevons nos enfants.

Nous réussirons, j'en suis certain, à conserver après la guerre et à employer ainsi

aux œuvres de la paix un peu de ce patriotisme qui a soulevé et maintenu le pays pendant la guerre. Alors la France a devant elle, à coup sûr, un magnifique avenir. Elle sortira de cette terrible épreuve, non seulement plus grande au point de vue moral, mais aussi plus riche et plus prospère.

Comme le disait M. Lavisse dans un discours devant l'Académie française au mois de décembre dernier : « Ayons confiance en nous. Croyons fermement et travaillons, prenons de la peine ; en France c'est le fonds qui manque le moins. »

ANNEXES

I

LES CHAMBRES DE COMMERCE ET LE RÉGIONALISME

Nous avons indiqué dans le texte (1) comment les Chambres de commerce peuvent élargir leur rôle et comment quelques-unes d'entre elles, celles des grands centres régionaux, devraient étudier, coordonner, organiser les intérêts économiques de leur région.

C'est la Chambre de commerce de Nancy, semble-t-il, qui la première est entrée dans cette voie. Elle ne s'est pas contentée de confier le service de son secrétariat à un homme remarquable, très bien préparé à cette tâche, elle a créé en 1907 un *Office économique l'Est*, dont son Président précisait ainsi le but : « Nous voulons par une

1. Ci-dessus pp. 43-44.

application nouvelle du principe de mutualité et en faisant appel au concours de tous et en particulier à la presse locale, créer et rendre prospère une fédération des intérêts économiques de l'Est, tâche digne de la terre Lorraine et de sa capitale industrielle et artistique, Nancy. »

Dans un travail remarquable présenté à la Chambre de commerce de Marseille, dans sa séance du 12 juin 1917, par M. Adrien Artaud, son président, et par M. Henri Brenier, directeur général des services de la Chambre, nous trouvons des indications excellentes sur une œuvre du même genre que la Chambre de Marseille songe à créer (1).

Le programme est résumé de la façon suivante par M. Artaud : « La région est tout indiquée comme unité d'exploitation. Le régionalisme envisage le groupement par régions d'un certain

1. *L'Union économique provençale. Une solution productionniste*, par M. Adrien Artaud, président de la Chambre de commerce, avec une note sur *Le Régionalisme économique provençal*, par M. Henri Brenier, directeur général des services de la Chambre. Marseille, Barlatier, 1917, 39 p.

nombre de départements et espère de grands bienfaits politiques et administratifs du succès de cette conception. Il faut tout de suite aller jusqu'au régionalisme qui considère la région comme unité d'exploitation. C'est un point de contact du régionalisme économique avec le régionalisme politique, et ce contact peut être fécond. Notre régionalisme économique s'applique à la région provençale dont nous croyons qu'il faut travailler à développer la richesse et que pour cela il faut : 1° délimiter ; 2° inventorier ; 3° organiser. » Le but est le « décuplement de tous les éléments de richesse, aussi bien les éléments moraux que les éléments matériels ; population, arts, littérature, enseignement, doivent marcher du même pas que le développement des forces, que celui de la production agricole et que l'expansion maritime et coloniale. »

M. Brenier a été chargé de montrer comment ce programme pourrait être atteint, et, dans une excellente étude de 29 pages, concise, pleine de faits précis et d'idées nettes, un modèle du genre, il examine les limites naturelles de la région provençale, ses principaux éléments de richesse, et

les avantages qu'il y aurait à créer un « organisme économique provençal ». Cette étude ne saurait être résumée ; on y verra démontrée pour une région donnée l'utilité d'organiser une vie économique collective. Retenons-en seulement ce qui intéresse la question en général.

On se rend compte notamment, en la lisant, des difficultés que peuvent rencontrer les grandes Chambres de commerce régionales à jouer le rôle dont nous parlons ici, tant que n'aura pas été modifié notre régime administratif, et qu'il faudra rester dans le cadre actuel de nos institutions. La principale c'est qu'elles n'ont pas parmi leurs membres de représentants de l'agriculture. Or il va sans dire que dans un pays comme le nôtre les questions agricoles sont parmi les premières de celles qui intéressent le développement économique de la région. M. Brenier n'a pas manqué de faire dans son exposé la place qui convient aux problèmes agricoles de la région provençale ; mais dans un curieux passage il a cru utile de « s'excuser » de parler de l'agriculture devant une Chambre de commerce : « On s'étonnera peut-être qu'il soit question des produits de l'agri-

culture dans un exposé destiné à une Chambre de commerce ; mais il est impossible, quand on s'occupe d'action économique en France, de négliger une production à laquelle est intéressée et collabore la majeure partie de la population, qui donne lieu à des transactions d'une valeur énorme et qui, spécialement dans notre région, intéresse l'exportation, facteur essentiel, au même titre que l'importation, de la prospérité d'un port, aliment indispensable d'une marine marchande et de réseaux ferrés actifs. » Heureusement les agriculteurs, grâce au beau développement de l'association agricole, commencent à avoir aujourd'hui des représentants autorisés qui peuvent se faire entendre lorsque se pose une question intéressant la vie agricole de la région. M. Brenier remarque même avec raison que les agriculteurs ont donné chez nous l'exemple des œuvres économiques régionales : pour les achats en commun faits par les syndicats agricoles, pour le bon fonctionnement des caisses d'assurance mutuelles contre la mortalité du bétail ou contre l'incendie, pour le crédit agricole, le groupement par région des œuvres agricoles était en effet nécessaire et a été

a peu près partout pratiqué. La Provence possède justement une institution qui est un exemple célèbre de ce que peut l'union sur la base de la région, c'est la très remarquable « Union des syndicats agricoles des Alpes et de Provence », qui a été fondée par le marquis de Villeneuve-Trans.

C'est en collaborant avec ces représentants de l'agriculture que l'« organisme économique provençal », qui serait créé par la Chambre de commerce de Marseille, s'occuperait des questions d'intérêt régional. Au fonctionnement de cet « organisme » participeraient aussi une union, également régionale, des Chambres de commerce, et une union régionale des syndicats industriels et commerciaux.

Au-dessus des questions purement locales ou purement professionnelles, il s'occuperait des questions intéressant la région tout entière et son développement économique. Voici comment ces idées sont exprimées par M. Brenier :

« En tous cas, pour en revenir à la solidarité économique provençale, n'est-il pas évident que les

quelques faits, bien incomplets d'ailleurs, qui viennent d'être présentés, appellent une collaboration plus intime sur le terrain, infiniment plus large qu'on ne le suppose, des intérêts communs, entre un groupement régional déjà important comme par exemple l'Union des syndicats agricoles des Alpes et de Provence, et une Union, également régionale, des Chambres de commerce et des syndicats industriels et commerciaux du Sud-Est provençal, union à créer sous l'inspiration de la Chambre de commerce de Marseille. Celle-ci, sans empiéter sur les initiatives plus professionnelles ou plus locales, assurerait cependant la coordination des efforts et la hiérarchie, librement acceptée, des besoins. On invoquera peut-être la nécessité et les avantages de la concurrence. Mais la concurrence peut s'exercer dans l'ordre et elle sera d'autant plus fructueuse qu'elle interviendra entre des organismes plus puissants, libérés des entraves d'un « cantonalisme », d'un « municipalisme » ou même d'un « professionalisme », excessifs. En tous cas, encore une fois, la zone de convergence des intérêts de l'agriculture, de l'industrie et du commerce de la région provençale est beaucoup plus étendue qu'il n'apparaît à des préjugés invétérés ou à des objections superficielles. La compénétration mutuelle de tous les ordres de l'activité nationale ne peut, d'autre part, que tendre à un meilleur rendement, surtout quand le milieu géographique les incline

déjà à la rencontre les uns des autres. Il s'agit de faire du positif et non pas de la perpétuelle critique ; de renoncer à la méthode traditionnelle de la jalousie négative et corrosive ; de chercher, de bonne foi, et avec le désir d'aboutir, ce qui unit sur le terrain de l'intérêt national, à la faveur des intérêts, déjà moins mesquins, de la région. N'était-ce pas ce que la Chambre de commerce de Marseille voulait marquer quand, — petit fait d'un ordre intime, mais petit fait significatif — elle apportait l'hommage d'une large souscription à la publication destinée à rappeler le labeur bienfaisant, dans l'ordre de la coopération agricole, du marquis de Villeneuve Trans, fondateur de l'Union des syndicats agricoles des Alpes et de Provence. »

Cette œuvre régionale vivrait ainsi par la collaboration des représentants des grands groupes d'intérêts locaux, et au grand profit de tous. « La profession est un lien solide ; la profession dans la région est un lien plus solide encore,... qui corrige... ce que le lien professionnel a volontiers d'un peu égoïste... Cet élargissement nécessaire des conceptions doit résulter... de la collaboration des trois facteurs de la vie économique, agriculture, industrie et commerce, en vue d'un

meilleur rendement de toutes les richesses et de toutes les forces d'une portion de la grande Patrie à laquelle on s'intéresse davantage parce qu'elle n'est pas trop excentrique à votre vie de chaque jour, à vos souvenirs, à vos projets. »

Les institutions de crédit de la région bénéficieront de l'activité régionale ainsi renforcée et mieux dirigée, en contribuant d'ailleurs à la développer. « Qui ne voit ce que les Banques régionales,... qui ont à leur actif, dans le Sud-Est comme en Lorraine, de si belles initiatives et des traditions si sûres, ont à gagner à une activité régionale agrandie, dont elles sont, par ailleurs, elles-mêmes motrices ? Et des Caisses d'épargne, comme celle des Bouches-du-Rhône, groupées avec celles des départements voisins, de quelle force ne pourraient-elles pas disposer pour des entreprises d'intérêt public régional permanent et pour des entreprises corporatives dans lesquelles l'intervention du facteur régional permet de mieux répartir le risque ? »

Cet « organisme économique provençal », qui en prendra l'initiative ? Ce ne peut être que la Chambre de commerce de Marseille. Revenant

sur ce point dans ses conclusions, M. Brenier dit très bien :

« C'est à la Chambre de commerce de Marseille qu'il appartient de prendre la tête du mouvement. Les décisions qu'elle a prises, en pleine guerre, au sujet du bassin Mirabeau et de l'étang de Berre, et tant d'autres marques qu'elle a données de son souci de l'intérêt général, sont des précédents qui doivent l'y encourager. Aucun corps public n'est mieux placé qu'elle pour obtenir (dans une diversité qu'il serait vain d'espérer voir, et fâcheux de voir disparaître), les collaborations et la discipline raisonnée qui s'imposent aussi. Aucun corps public n'est mieux placé pour concevoir et faire agréer par tous les groupements intéressés, un plan d'action d'ensemble nuancé et pratique. La permanence de votre Compagnie doit pouvoir permettre, à travers des difficultés inévitables, d'assurer, avec de la patience et du doigté, la réalisation progressive de ce plan d'ensemble. Elle doit s'entendre, à cet effet, avec les protagonistes tout indiqués des régions voisines : Lyon, Grenoble et Montpellier. Son rôle ainsi naturellement agrandi ne pourra que rendre plus fécond encore celui qu'elle doit jouer dans la solidarité rhodanienne et comme métropole de l'Afrique Française du Nord et des colonies au delà de Suez. ».

Notons pour finir, qu'à Marseille comme à Bordeaux, on se félicite de la création des Comités d'Action économique, dont nous avons parlé dans le texte (p. 209), et qu'on espère les voir servir à l'œuvre dont il s'agit. «Le Comité d'Action économique, dit M. Artaud, créé pour le corps d'armée pendant la guerre, et qui semble une institution destinée à survivre aux événements actuels, est à même d'aider considérablement à l'organisation et à la mise en valeur méthodique de la région. » Et M. Brenier de son côté, parlant du Comité d'Action économique de la 15e région dit : « Il s'agit d'élargir encore et de préciser des travaux, déjà fort intéressants, et dont une subvention de la Chambre de commerce a permis jusqu'ici de publier le compte rendu. »

[Depuis que les pages qui précèdent ont été envoyées à l'impression, un fait important s'est produit qui vient entièrement à l'appui des idées qu'elles expriment et que nous voulons au moins signaler.

Le ministère du Commerce a fait rédiger sous la forme d'une note qui a été envoyée à toutes les Chambres de commerce un « Projet de division de la France en régions économiques » (1).

Ce projet, très sérieusement étudié et bien présenté, a l'avantage d'offrir un programme, modeste sans doute, mais sage, pratique et immédiatement réalisable sans exiger pour le moment aucune réforme de notre législation.

C'est justement aux Chambres de commerce qu'il s'adresse. Les articles 18 et 24 de la loi du 9 avril 1898 les autorisant à se concerter et à réaliser à frais communs des travaux d'intérêt collectif, il les invite à créer par région, en utilisant ce droit, des bureaux communs permanents « qui seraient un élément essentiel du Comité régional d'action économique ». A cet effet il contient l'exposé détaillé d'une division de la France en 16 régions, indiquant les raisons économiques et géographiques d'après lesquelles serait constituée chaque région, les noms des départements et des

1. Ministère du Commerce, de l'Industrie, des Postes et Télégraphes, *Projet de division de la France en régions économiques*. Paris, Imprimerie Nationale, 1917.

Chambres de commerce qu'elle contiendrait et la ville où serait établi le bureau central.

Il sera très intéressant de connaître les réponses qui auront été faites à ce projet par les différentes Chambres de commerce. Espérons qu'on ne tardera pas à les publier et surtout que l'on poursuivra avec énergie la réalisation de ce programme si bien amorcé.]

II

LES ÉMISSIONS DE VALEURS MOBILIÈRES

La statistique des émissions de valeurs mobilières offrant un intérêt considérable, nous reproduisons les tableaux donnés par M. de Peyerimhoff (1) et d'où ont été tirés les chiffres utilisés au texte (p. 62-64). L'auteur les fait précéder de quelques remarques d'où il résulte que pour la France le montant des émissions « est le capital *effectif* réalisé, déduction faite des conversions » ; pour l'Angleterre « les conversions ont été déduites. Il semble, sans que la chose soit exactement certaine, qu'il s'agisse du capital effectif » ; pour l'Allemagne « il s'agit également du capital effectif, mais il n'est pas certain que les conversions aient été déduites. »

1. *Entreprises et capitaux français à l'Etranger*, Conférence de M. Henri de Peyerimhoff, maître des requêtes honoraire au Conseil d'Etat, Secrétaire Général du Comité des Houillères de France, etc... publiée dans le volume *Intérêts économiques et Rapports internationaux à la veille de la guerre.* Conférences organisées en 1914 par la Société des Anciens Elèves de l'Ecole libre des Sciences politiques (Paris, Alcan, 1915).

D'après les statistiques publiées par l'*Économiste Européen*

ANNÉES	VALEURS NATIONALES			VALEURS ÉTRANGÈRES		
	A REVENU FIXE		ACTIONS	A REVENU FIXE		Actions
	Fonds publics	Obligations de sociétés		Fonds publics	Obligations de sociétés	
1900	»	721.792	547.014	223.144	274.943	751.362
1901	271.824	139.768	229.867	1.565.448	112.785	372.950
1902	156.755	69.484	61.514	778.508	117.492	533.246
1903	92.366	514.534	170.924	1.625.395	402.302	328.744
1904	66.303	80.391	294.172	1.696.309	121.380	1.067.559
1905	228.638	130.085	527.235	1.076.733	544.199	1.379 954
1906	21.563	401.591	447.170	2.375.350	660.949	1.169 954
1907	59.305	430.107	478.936	980.469	393.811	504 384
1908	97.302	248.193	386.054	1.040.296	1.012.053	697.078
1909	155.223	737.744	893.047	808.933	596.832	1.102.731
Moyenne 1900-1909	114 928	347.369	403.593	1.217.059	423.675	790 796
1910	105.708	292.381	487.012	1.628.320	1.310.655	1.787.334
1911	7.112	289.475	518.124	988.804	1.756.068	1.136.846
1912	311.999	568.052	1.079.871	430.134	883.453	1.768.058
1913	151.331	807.393	1.211.126	753.895	900.755	1.103.307

ANNÉES	VALEURS DU ROYAUME-UNI		VALEURS DE L'INDE ET DES COLONIES ANGLAISES		VALEURS ÉTRANGÈRES	
	Fonds publics	Titres de sociétés	Fonds publics	Titres de sociétés	Fonds publics	Titres de sociétés
Moyenne 1900-1909	28.697	»	21.470	»	17.063	»
Moyenne 1907-1909	10.847	31.278	26.983	30.589	21.252	61.068
1910	9.416	33.237	25.185	57.628	24.086	82.253
1911	6.474	26.676	15.204	45.235	24.171	79.369
1912	4.575	47.548	21.187	42.793	21.659	73.876
1913	7.018	42.218	41.699	57.011	36.564	61.395

ALLEMAGNE (En millions de marks)
Statistiques publiées par la *Frankfurter Zeitung* et le *Deutsche Economist*.

ANNÉES	VALEURS NATIONALES			VALEURS ÉTRANGÈRES		
	A REVENU FIXE		ACTIONS	A REVENU FIXE		ACTIONS
	Fonds publics	Obligat. de sociétés		Fonds publics	Obligat. de sociétés	
Moyenne 1900-1909	865,8	713,0	506,1	177,7	13,2	146,1
1910	872,4	817,5	786,8	206,8	260,4	78,5
1911	550,5	938,8	730,9	266,7	100,5	92,7
1912	1.003,0	600,8	1.060,5	74,4	142,7	53,2
1913	1.173,3	260,7	601,5	514,8	41,0	48,2

1. Pour la Grande-Bretagne les renseignements relatifs à l'émission des titres de sociétés ne nous sont donnés par notre auteur que depuis 1907.

III

AFFAIRES FRANÇAISES A L'ÉTRANGER

Nous avons dans le texte (p. 121) relevé l'inconvénient qu'il y a à ce que tant d'affaires créées à l'étranger par nos capitaux soient dirigées par des étrangers.

M. de Peyerimhoff, dans la remarquable conférence que nous avons déjà citée, insiste sur la même idée (1). Après avoir retracé dans un très intéressant tableau l'histoire des entreprises françaises à l'étranger au cours du XIXe siècle, il remarque que ce qui nous manque ce n'est pas l'esprit d'entreprise : « Nous gardons des techniciens hors de pair, une pléiade d'entrepreneurs qui sont parmi les premiers du monde, des affinités historiques, de précieuses sympathies. » Ce qui

1. Henri de Peyerimhoff, *Entreprises et capitaux français à l'étranger*, *op. cit.*

nous manque, ce n'est pas non plus, selon lui, le concours financier de nos banques : « Nos grands établissements de crédit, au cours des premières décades de leur existence, s'étaient lancés à pleines voiles dans le courant des fondations nouvelles et parfois lointaines » ; non sans imprudence parfois, ni sans dommage, pour des banques tirant leurs ressources de dépôts à vue. Aujourd'hui nous avons pour cela nos banques d'affaires, « autrement libres et plus facilement audacieuses, bénéficiant au reste des admirables facilités de placement de leurs guichets », banques d'affaires « qui groupent des compétences et des relations de premier ordre ».

Notre vraie faiblesse lui semble être le fait que « le recrutement des états-majors pour nos entreprises à l'étranger est loin de se faire avec la même facilité qu'en Allemagne ou en Angleterre ».

Quant à la cause principale de cette faiblesse, selon lui elle n'est pas dans notre population stationnaire, car « il ne s'agit en somme que d'effectifs restreints, quelques milliers au plus de jeunes hommes de valeur ». Elle est dans le fait que le

Français ne s'expatrie pas facilement, dans « une exagération du sentiment familial, une tyrannie des relations, du décor, des habitudes, disons le mot brutal, un manque de virilité ».

Cette « difficulté de trouver des hommes de valeur pour gérer nos affaires au dehors » est bien en effet, comme le dit M. de Peyerimhoff, une de nos grandes faiblesses, tous les Français qui ont vécu au loin la connaissent et l'Amérique du Sud notamment en fournit de célèbres exemples.

Il en résulte que nous laissons trop souvent diriger par des étrangers les affaires créées avec des capitaux français. M. de Peyerimhoff y voit « une des raisons, la principale peut-être, de l'attitude souvent un peu trop passive de la grande Banque française et de la facilité avec laquelle elle laisse à des mains moins sûres, ou tout au moins étrangères, la direction d'entreprises dont elle a fait la majorité des capitaux, et que ses collègues du Royaume-Uni ou d'Allemagne s'empresseraient en ce cas de confier à des nationaux ».

C'est également pour cela que nous réussissons mal à créer, partout où nous en aurions besoin,

des banques françaises pour aider notre commerce d'exportation : « Nos banquiers se plaignent de ce que la constitution de banques françaises d'exportation, recommandée par les spécialistes, ait été bien souvent paralysée par l'incertitude où l'on se trouverait, — à part quelques pays comme le Mexique, l'Argentine ou l'Egypte — de grouper dans la colonie française les éléments d'un bon Comité local. »

M. de Peyerimhoff compte cependant que les jeunes générations, « avec leurs goûts sportifs, et leur meilleure connaissance des langues étrangères », amélioreront la situation.

Sur le même sujet on trouve un passage du plus grand intérêt dans un récent rapport de notre attaché commercial en Russie, M. J. de Poulpiquet du Halgouet (1).

« Nous avons eu aussi, dit-il, le grand tort de

1. *Office National du Commerce extérieur. Concurrence aux produits allemands et austro-hongrois. Russie.* — Paris, Publications de l'Office National du Commerce extérieur, octobre 1916, p. 77-78.

nous désintéresser de la direction des affaires que nous avions fondées, les faisant gérer par des administrateurs qui demeuraient en France, ou laissant prendre l'influence par des personnalités qui n'avaient aucune raison de ménager nos intérêts ; c'est pour ces motifs que nous avons peu à peu perdu la maîtrise dans nombre d'entreprises où les capitaux français demeurent cependant en majorité, et que nous n'avons jamais tiré un parti à proprement parler commercial du concours financier que nous avons prêté au développement de l'industrie en Russie. Que ces affaires aient donné lieu à des bénéfices, qu'elles aient dans beaucoup de cas constitué de bons placements, ce n'est point ce qu'on discute ici. Mais ce qui est certain, c'est que notre conception a été trop étroitement financière, tandis qu'elle aurait dû être largement économique. »

Notre attaché commercial en Russie demande donc que nous ne nous contentions pas du système qui a été appliqué jusqu'ici, qui consiste à créer « des entreprises au moyen de groupes financiers, sans s'inquiéter, à de rares exceptions près, de se créer des attaches avec des groupements indus-

triels ». Il conseille à nos établissements industriels de créer des filiales à l'étranger et de ne pas croire, comme le disent quelques-uns, qu'en le faisant ils susciteront une concurrence dont le résultat serait de restreindre leurs propres exportations. « Ce raisonnement, qui ne tient compte que des apparences, est contredit par les faits. » Il montre très bien les services que ces filiales peuvent rendre : « Une filiale établie en Russie constitue la meilleure des agences, en même temps qu'elle permet les combinaisons les plus économiques pour la production ; elle empruntera toujours à la France son concours technique, se procurera auprès de la maison-mère les modèles ou les pièces qu'il n'y a pas d'intérêt à fabriquer sur place, elle sera mieux placée que sa fondatrice pour être exactement informée des besoins russes, des nécessités d'adaptation de la production au marché, des conditions du crédit, etc... ; elle sera aussi en excellente posture pour tirer parti d'un régime protectionniste et jouir de la faveur qui, on n'en saurait douter, s'attachera de jour en jour davantage en Russie à tout ce qui portera un cachet national. Elle ne manquera pas, en outre,

si son organisation est comprise comme elle doit l'être, de recourir à la France pour ce qu'elle devra tirer de l'étranger en machines ou matières premières, pour le recrutement du personnel, etc.., en sorte qu'elle constituera bientôt un centre de rayonnement et un foyer de légitime influence pour notre pays. »

IV

L'INFÉRIORITÉ DE NOTRE MARINE MARCHANDE ET LE MONOPOLE DES COURTIERS MARITIMES

Parmi les raisons auxquelles peut être dû l'état inquiétant de notre marine marchande, il en est une qu'on passe d'ordinaire sous silence et qui a pourtant une réelle importance, c'est le régime appliqué par la législation française au courtage maritime.

On sait que la loi du 18 juillet 1866 a établi la liberté du courtage en matière de marchandises. N'importe qui, depuis lors, peut exercer la profession de courtier en marchandises et mettre en rapports acheteurs et vendeurs.

Mais le régime du monopole a été conservé en matière maritime et existe encore dans presque tous les ports français : seuls quelques rares ports auxquels il n'a jamais été étendu font exception à la règle. Les courtiers d'assurance

maritime (ou assureurs maritimes), ainsi que les courtiers maritimes, sont en nombre limité sur chaque place, et ils ont le droit de présenter leur successeur moyennant finance, c'est-à-dire de vendre la « charge » dont ils sont titulaires. Leur situation est donc analogue à celle des notaires, avoués, huissiers, agents de change, et ils ont seuls le droit d'être utilisés comme intermédiaires pour les opérations rentrant dans leurs fonctions. C'est ainsi que les courtiers maritimes, les seuls dont il sera parlé ici, ont un triple monopole :

1° Seuls ils peuvent servir d'interprètes, lorsque, en cas de contestation devant les tribunaux, il est besoin de traduire des documents quelconques, manifestes, connaissements, rapports de mer, etc.

2° Seuls ils peuvent servir de guide et de conseil aux capitaines dans leurs rapports avec les administrations pour la série des formalités qu'entraînent la sortie et l'entrée d'un bateau. C'est le « droit de conduite », qui a fait donner aux courtiers maritimes le nom de « interprètes et conducteurs de navires ».

3° Seuls enfin ils peuvent servir d'intermé-

diaires pour les contrats d'affrètement entre chargeurs et armateurs, les uns cherchant des bateaux pour transporter leurs marchandises, les autres cherchant des marchandises pour leurs bateaux.

Tout cela il est vrai peut être accompli par l'armateur lui-même, s'il préfère se passer d'intermédiaire, ou par un préposé de l'armateur, le capitaine, un agent. La jurisprudence admet aussi que le consignataire unique de la cargaison peut également se passer de la « conduite » des courtiers. Mais si l'armateur s'adresse à un intermédiaire, cet intermédiaire ne peut être qu'un courtier maritime.

Ces trois droits sont reconnus aux courtiers maritimes par l'article 80 du Code de commerce ; mais en revanche, en vertu de l'article 85, il leur est interdit de faire eux-mêmes de l'armement.

Cette organisation, qui date de Louis XIV, a été inspirée par le désir de fournir aux armateurs et aux capitaines, dans les ports où ils stationnent, des intermédiaires dont l'honorabilité et la compétence soient garanties et sûres. Mais il est difficile d'admettre qu'aujourd'hui, avec le déve-

loppement pris par le commerce maritime et le progrès des moyens d'information, il ne serait pas possible aux armateurs de choisir librement les intermédiaires dont ils ont besoin dans les ports qu'ils fréquentent. Qu'on offre à leur choix une liste de courtiers maritimes où ne figureraient que des hommes méritant toute confiance, choisis par leurs pairs ou par l'autorité, analogues en somme aux « courtiers inscrits » que la loi de 1866 a imaginés pour le courtage en marchandises lorsqu'elle a supprimé le monopole, rien de mieux ; mais qu'on les oblige à ne s'adresser qu'à un courtier officiel, c'est inadmissible, car les inconvénients de ce régime sont graves. Il n'existe nulle part ailleurs, et dans tous les grands pays commerçants le courtage maritime est libre.

On s'est occupé assez souvent chez nous des courtiers maritimes, par exemple dans l'enquête de 1864 sur le courtage d'où est sortie la loi de 1866 qui a établi la liberté pour le courtage des marchandises. On s'en est encore occupé en 1897 devant la Commission extraparlementaire d'enquête sur la marine marchande, et au

Congrès de la marine marchande tenu à Paris en 1900 à l'occasion de l'Exposition. Un négociant de Rouen, M. Deglatigny, qui s'est fait l'apôtre de la liberté en cette matière, y joua un rôle important ; mais les fonctions de rapporteur avaient été attribuées à M. Taconet, courtier maritime au Havre, président du Syndicat des courtiers maritimes, et le rapport fut naturellement l'apologie du régime du monopole.

Dans toutes ces occasions des critiques nombreuses furent adressées au régime qui est en vigueur chez nous ; mais ceux qui l'ont critiqué se sont presque toujours contentés d'insister sur les frais qu'il entraîne pour les armateurs. Il est vrai que ces frais sont élevés et peu en proportion le plus souvent avec les services rendus. Mais en se plaçant à ce point de vue, il est difficile d'arriver à une conclusion. Les tarifs varient d'une place à l'autre, car ils sont établis par décret pour chaque place ; de plus les courtiers maritimes accordent des tarifs spéciaux par abonnement aux lignes régulières, et dans bien des cas des rabais bénévoles à beaucoup d'armateurs. Surtout il faut remarquer que les droits de cour-

tage pèsent bien plus lourdement sur les armateurs étrangers que sur les armateurs français. Les armateurs étrangers en effet sont plus souvent obligés de recourir aux courtiers maritimes, notamment pour la « conduite ». Il est évident que les armateurs français peuvent plus aisément se passer de leur intermédiaire pour la série des formalités à remplir, soit que le personnel du bord les remplisse lui-même, soit qu'ils aient sur place des agents. Les grandes Compagnies françaises de navigation notamment, ayant des agents dans tous les ports français qu'elles fréquentent, y échappent complètement. Le régime du courtage maritime joue ainsi comme une protection en faveur de la marine française, comme une sorte de surtaxe de pavillon ; et c'est une singulière déformation d'une institution qui, sous Louis XIV, avait été imaginée pour attirer les étrangers dans nos ports, en leur donnant pour leurs opérations des intermédiaires officiels inspirant toute confiance. On comprend qu'à ce titre, s'il a à maintes reprises soulevé des réclamations de la part des armateurs étrangers, en particulier des armateurs anglais, il soit vu avec assez de

faveur par les armateurs français dont les intérêts se trouvent ainsi être solidaires de ceux des courtiers.

Mais il y a une autre face de la question, qui est ordinairement négligée, et qui est la plus importante lorsqu'on se place au point de vue des intérêts généraux du pays : ce sont les conséquences qu'entraîne le régime du monopole pour les affrètements. Partout ailleurs où le courtage maritime est libre on constate que le courtage d'affrêtement est la pépinière où se recrutent les armateurs, qui, après s'être rompus à la pratique de ces affaires délicates, essentielles pour le succès de l'armement, se mettent un jour à faire eux-mêmes de l'armement, en armant de ces bateaux vagabonds que les Anglais appellent des *Tramps*. Or chez nous, à l'heure actuelle, personne autre qu'un courtier maritime ne peut s'occuper d'affrètements, et les courtiers maritimes auxquels ces affrètements sont réservés, n'ont pas le droit de faire de l'armement. Le résultat c'est que nous manquons d'armateurs, et c'est bien là en effet l'un des caractères essentiels de la crise de la marine marchande en France.

Ce côté de la question a été très bien exposé devant la Commission extraparlementaire de 1897 sur la marine marchande par M. Vignon, affréteur fluvial et maritime, dans les termes suivants :

« On a dit que les armateurs français étaient aussi intelligents que les armateurs anglais. Ceci, je ne le conteste pas ; ils le sont peut-être même davantage ; ils sont certainement plus instruits, plus « distingués », seulement... ils ne connaissent pas, eux non plus, leur métier. Du reste, étant donné le nombre infime de nos armateurs, je me bornerai à dire que, dans une certaine mesure, les armateurs français n'existent pas. En France nous ne considérons jamais, quand nous parlons d'armement, que les lignes régulières de navigation, que les steamers ou voiliers qui prennent ou apportent du fret en France. Si nous examinons au contraire la flotte anglaise, les vapeurs des lignes régulières et ceux que l'on appelle colporteurs ou *tramps*, nous voyons que la majorité des navires anglais est constituée par des *tramps* qui vont charger n'importe où, pour aller décharger n'importe où. Je me demande ce qui empêche les armateurs français de se livrer à cet armement si facile, d'acheter un bateau en Angleterre, par exemple, de l'envoyer charger du charbon à Cardiff,

de l'expédier à Buenos-Ayres, de passer à la Nouvelle-Orléans, et de se diriger ensuite sur Liverpool ou ailleurs, comme le font les Norvégiens en Angleterre. Il est donc un fait certain : c'est que les Norvégiens ont des armateurs, intelligents ou non, que l'on n'a pas en France, en dehors des lignes régulières. A quoi tient cela ?

Quelle est la raison de cette pénurie d'armateurs ? Elle est très simple : c'est le monopole des courtiers maritimes.

Le courtage maritime, dans tous les pays étrangers, est libre : c'est une école d'armateurs, et ces pays ont des armateurs. En France, il fait l'objet d'un monopole : c'est un étouffoir, c'est l'éteignoir de tout génie maritime ; et la France n'a pas d'armateurs... Un autre résultat du courtage maritime en France est que personne ne s'y occupe d'affaires maritimes. Pourquoi s'en occuperait-on ? Pour l'amour de l'art ? Pour venir déposer devant une Commission une fois tous les vingt ans ? Ce n'est vraiment pas la peine. Si, quand on connaît les affaires maritimes, l'on pouvait aller au Havre, par exemple, faire des affrètements, du transit, recevoir des navires d'armateurs étrangers, etc..., très bien ! Mais, dans nos cas actuels, il n'y a pas possibilité de le faire. Aussi, personne en France ne s'occupe d'affaires maritimes et nous n'avons pas d'armateurs, parce que, pour être armateur, il faut connaître les

affaires maritimes, et pour les connaître il faut s'en occuper ; les Français n'en ont pas le droit.

On parle avec raison d'encourager la jeunesse française à émigrer, à créer des courants commerciaux à l'étranger. Pourquoi irais-je moi-même à Liverpool me former aux affaires maritimes ? Pourquoi y enverrais-je mon fils ? Je n'ai pas 300.000 francs pour acheter à son retour une charge de courtier maritime ? Pourquoi aller à l'étranger apprendre les affaires maritimes, puisque je ne pourrai pas à mon retour m'occuper en rentrant en France d'affaires maritimes ? La Commission devrait donc s'occuper tout spécialement de la question des courtiers maritimes, en vue de la suppression de cette plaie de la marine marchande.

Un autre résultat de la loi, résultat bizarre et inattendu, c'est que les courtiers maritimes eux-mêmes n'ont pas le droit de faire d'affaires maritimes.

Voici donc, résumée en deux articles, sauf quelques articles et règlements qui ne le cèdent en rien, pour l'absurdité, à ces deux articles, toute la loi française sur la marine marchande :

Article premier. — Personne, en France, excepté les courtiers maritimes, n'a le droit de s'occuper d'affaires maritimes.

Art. 2. — Les courtiers maritimes n'ont pas le droit de faire d'affaires maritimes.

Et l'on se demande pourquoi nous n'avons pas de

marine ! D'une part, interdiction de s'en occuper si l'on n'est pas courtier maritime ; d'autre part, quand on l'est, interdiction de faire des affaires maritimes.

Et si nous allons à Londres, à Hambourg, partout où les gens qui sont maintenant courtiers maritimes en France ont fait leur apprentissage, ou sont censés l'avoir fait, nous acquerrons dans les maisons où ils sont passés la preuve que ces jeunes gens, sachant que, lorsqu'ils auraient acheté leur charge, ils n'auraient pas le droit de s'occuper d'affaires maritimes, ne les ont pas apprises. Ils ont étudié la langue du pays ; ont passé un examen devant des commerçants qui ne la connaissaient même pas et qui leur ont délivré un certificat de complaisance ; et voilà ce qu'est le courtier maritime. Nous assistons donc à ce spectacle inouï d'une nation qui rend la navigation impossible par une législation dont je viens de résumer l'esprit en deux mots, et qui demande à tous les échos le secret de sa décadence maritime !

Il faut, Messieurs, décréter la liberté complète du courtage maritime, et toute la population maritime s'occupera dès lors des affaires de la mer, y consacrera des capitaux, et nous aurons ainsi une école d'armateurs et des armateurs. »

Dans une intéressante étude sur le courtage maritime, présentée comme thèse de doctorat

devant la Faculté de droit de Toulouse, M. Aubry concluait : « Le monopole de courtier maritime est sans nul doute un obstacle à l'extension des affaires d'affrètements dans nos grands ports. De plus, comme il est reconnu par les hommes du métier que l'expérience du courtage d'affrètements serait des plus utiles aux futurs armateurs, il est regrettable que cette expérience soit réservée à des officiers ministériels qui ne peuvent en bénéficier puisqu'ils n'ont pas le droit de s'intéresser à des entreprises d'armement... La suppression du monopole des courtiers, qui est une entrave à la formation professionnelle des armateurs, serait plus utile au développement de notre marine marchande que toutes les primes et tous les encouragements artificiels que le gouvernement lui prodigue aux frais des contribuables » (1).

Les mêmes idées viennent d'être tout récemment exprimées dans une très remarquable communication, signée Oscar Dahl, publiée par le *Journal des Débats* du 22 juillet 1917; le rappro-

1. Pierre Aubry, *Etude sur le courtage maritime*, Toulouse, Rivière, 1905, p. 92-93.

chement de tous ces documents, dont l'un est vieux de vingt ans, est instructif à bien des égards. M. Oscar Dahl s'exprime de la façon suivante :

« Si nous manquons de bateaux, nous manquons surtout d'armateurs ; et voilà où est le point faible de l'histoire de la marine marchande. C'est donc le nombre des armateurs qu'il s'agit d'augmenter. Jusqu'à présent, le régime des primes ne nous a pas apporté la solution de ce problème. On oublie un peu trop que ne se met pas armateur qui veut. Faire de l'armement est faire un métier qui exige une expérience rompue à toutes les affaires maritimes. Il ne suffit pas non plus de savoir ce que c'est qu'un bateau. Un vapeur étant, avant tout, un instrument de rapport, il est indispensable que l'armateur chargé de l'exploiter possède une connaissance approfondie des contrats d'affrètements, c'est-à-dire de l'exploitation commerciale. Or l'acquisition de cette expérience, qui seule permet de former un armateur, est interdite aux Français par une législation qui est spéciale à la France.

Il importe que cette grave particularité soit portée à la connaissance de la nation, car elle explique tout simplement pourquoi les armateurs français sont en état d'infériorité vis-à-vis de leurs collègues étran-

gers. Dans tous les pays du monde les armateurs sont à la fois armateurs et courtiers d'affrètements. Et si nous nous bornons à ne considérer que les armateurs des *tramps*, il serait difficile, sinon impossible, de trouver à l'étranger une seule maison qui ne se livre à la fois aux opérations d'armements et d'affrètements, et qui n'ait débuté par le courtage maritime et d'affrètements. Ce sont là des faits incontestables. Le courtage maritime et d'affrètements apparaît donc comme la pépinière des armateurs. Or, d'après la législation spéciale à laquelle nous faisons allusion, le courtier maritime français n'a pas le droit de faire de l'armement, et l'armateur français n'a pas le droit de se livrer aux opérations de courtage et d'affrètements : c'est la division d'opérations qui se complètent et que doit connaître tout armateur. Nous persistons à croire, et nous osons même affirmer, que la France n'aura pas de marine marchande prospère tant qu'elle n'aura pas décidé de supprimer le privilège du monopole des courtiers maritimes qui établit une barrière infranchissable entre des fonctions dont la coopération constitue un élément nécessaire de succès. On s'étonne que la France ne possède pas une marine marchande grande et prospère comme celle de nos voisins. Rien n'est cependant plus logique. Ce qui étonne, c'est qu'on veuille créer une marine marchande grande et prospère sans armateurs. Donnons à tous Français la liberté commer-

ciale et nous épargnerons à tous beaucoup de discussions inutiles sur des remèdes qui, pour la plupart, sont tout au moins prématurés dans l'état actuel des choses... Le petit armateur qui possède un ou plusieurs navires, uniquement préoccupé d'assurer à ses bateaux les frets les plus rémunérateurs, dans quelque direction que ce soit, dans tous les ports et sur toutes les mers, disputant aux armateurs étrangers, sur tous les marchés du monde, tous les transports possibles, est l'homme qui défend le plus son pays contre la concurrence étrangère. C'est justement ce qui nous manque le plus en France. Et pour le créer, il faut du temps. L'armement étant un métier qui exige une longue pratique, comment pouvons-nous sérieusement espérer remplacer l'expérience individuelle, qui ne s'acquiert que par le travail, par des subventions, des primes et des compensations à l'armement?... Le développement de la marine marchande française n'est pas une question de fret mais une question d'armateurs que ni les primes, ni les subventions, ni les compensations à l'armement, ni même le crédit maritime ne sauraient nous procurer. La liberté du courtage maritime est seule capable de résoudre ce problème angoissant et nous permettre d'aboutir à des résultats utiles. »

Dans ces conditions on s'explique que le silence soit fait sur cette question et qu'une réforme n'ait

jamais pu aboutir : trop d'intérêts dans nos ports sont coalisés pour maintenir le régime actuel. D'une part les courtiers maritimes, riches, influents, groupés en un Syndicat puissant. D'autre part les armateurs, heureux de voir leurs concurrents étrangers payer dans nos ports des droits qu'ils ne supportent eux-mêmes que pour une partie, ou auxquels ils échappent complètement comme les grandes Compagnies de navigation, et peu disposés à voir proclamer la liberté du courtage qui, en multipliant le nombre des armateurs, leur susciterait de nouveaux concurrents. Ajoutez à cela que l'administration des douanes est favorable au maintien d'un régime qui allège son travail, car il aboutit dans un grand nombre de cas à confier les déclarations en douane à des personnages très bien connus d'elle, peu nombreux et n'ayant aucun intérêt personnel à faire des déclarations frauduleuses. Mais l'administration des douanes, pensera-t-on, est assez bien outillée pour qu'elle puisse exercer par ses agents le contrôle des déclarations qui lui sont faites, comme cela se passe dans tous les pays étrangers, et comme elle s'en acquitte elle-

même dans les rares ports français où le monopole du courtage maritime n'existe pas.

Il est à désirer que l'opinion publique et le Parlement s'intéressent à cette question, plus importante qu'on ne le croit d'ordinaire. Le régime de notre marine marchande est à l'heure actuelle tout entier remis en question, et il est à prévoir qu'après la guerre nous ne conserverons plus bien longtemps le système ruineux des primes dont l'échec est reconnu par tout le monde.

Parmi les mesures que nous prendrons pour relever notre marine marchande doit figurer la suppression d'un régime de monopole qui n'a plus aujourd'hui aucune raison d'être, que nous sommes seuls à pratiquer, et qui entrave de la façon la plus grave le développement de l'armement français. Les courtiers maritimes, ayant acheté leur charge, doivent naturellement être dédommagés ; mais les dépenses qu'entraînera la réforme sont minimes, et diverses combinaisons ont été proposées pour en alléger le poids.

V

LES CONSULS

1° *Les consuls allemands: ce que l'on en pense en Allemagne.*

Si nous nous plaignons de nos consuls, les Allemands ne sont pas non plus contents des leurs.

Ouvrons par exemple une brochure écrite sur ce sujet par M. Bernard Harms, professeur à l'Université de Kiel, qui s'est fait une spécialité des questions relatives au commerce mondial (1).

Leur instruction économique laisse, selon lui, beaucoup à désirer. Il raconte qu'un jour un con-

1. *Weltwirtschaftliche Aufgaben der deutschen Verwaltungspolitik zugleich als ein Beitrag für die Reform des Konsulatswesens*, von Dr. Bernard Harms, o. Prof. der wirtschaftlichen Staatswissenschaften an der Universität Kiel. — Iéna, Gustave Fischer, 1911.

sul allemand lui montrait un article qu'il affirmait être en laine et qui était en réalité du coton. Un jeune vice-consul, l'interrogeant avec confiance, lui demanda quelque part quel est le pays qui possède les plus importants gisements de *coke*. Un vieux commerçant qui assistait à l'entretien lui disait avec tristesse en sortant : « Voyez quels hommes on nous envoie ! » Sans aller jusqu'à une pareille ignorance, trop de consuls connaissent mal la région qu'ils habitent ; et comment la connaîtraient-ils, puisque les nécessités de leur carrière les font aller d'un bout du monde à l'autre. Il faut faire rester les consuls dans une même région du monde où ils feraient toute leur carrière : Inde et Extrême-Orient, Amérique du Sud, etc... Dans ses voyages, M. Harms n'a vu « aucun commerçant qui n'ait exprimé ce vœu ». « Les commerçants, dit-il, s'intéressent extraordinairement à cette stabilité des consuls. » Ils pourront alors bien connaître la région qu'ils habitent. Ils en apprendront la langue ; on ne verra plus ce fait d'un consul en résidence à Bombay ou à Calcutta ne sachant pas l'hindoustan, ou en résidence dans le Sud-Est de l'Asie et

ne parlant pas le malais. — Ils sont aussi trop ignorants des choses de l'Allemagne. « Il est souvent étonnant combien peu le consul connaît la vie économique du pays qu'il représente »; et pourtant cela est aussi important que de connaître sa circonscription pour s'acquitter de son rôle commercial. Pour juger de leur instruction il n'y a d'ailleurs qu'à voir la bibliothèque d'un consul; M. Harms dit avoir voulu utiliser la « soi-disant » bibliothèque du Consul Général à Calcutta, il n'est pas « revenu de son étonnement ; une telle pauvreté en livres défie toute description, et il en est de même partout ». — Leurs rapports laissent beaucoup à désirer. Ils sont encombrés de chiffres « autour desquels figure un texte incolore ». Ils sont établis d'après des documents que l'on se contente de copier, et non sur une observation personnelle des faits. Et puis ils sont publiés trop tardivement. Le résultat est que les rapports des consuls servent très peu aux commerçants, et M. Harms se vante « d'être du petit nombre de ceux qui en Allemagne les lisent régulièrement ». — On a récemment adjoint aux grands Consulats des « experts commerciaux » (*Handelssachvers-*

tändige) ; mais ces personnages, qui devraient vivre en contact continuel avec les commerçants du pays, voyager souvent, sont en fait de simples employés de bureau qui passent leur temps à écrire des lettres. M. Harms se demande s'il ne vaudrait pas mieux attacher ces experts commerciaux aux grandes ambassades plutôt qu'aux Consulats, et il indique de bonnes raisons en faveur de cette idée qui est justement, on le sait, celle que nous avons réalisée en créant nos « attachés commerciaux ». — Quant à l'accueil qui est fait par le ministère des Affaires étrangères aux consuls en congé, M. Harms nous dit que « sans exception » les choses se passent de la façon suivante, la première fois du moins, car ensuite les consuls ne se font plus d'illusions : « Le consul vient avec des plans et des projets, et pense qu'on écoutera volontiers ses avis, qu'on s'informera auprès de lui dans tous les détails de ce qu'il a fait, et qu'on lui donnera des directives. Mais rien de tout cela, à peine la simple visite de convenance. Là-dessus règne parmi les consuls beaucoup de mécontentement. »

M. Harms n'est pas le seul à se plaindre des

consuls allemands. Par exemple le *Berliner Tageblatt* du 9 avril 1912, dans un long article de tête intitulé « *Nos consuls* » exprimait les mêmes griefs. « A l'égard des fonctionnaires de nos Consulats, dit cet article, règne depuis longtemps chez les commerçants et les industriels allemands un certain mécontentement. On se plaint que ces fonctionnaires soient trop peu pénétrés de l'esprit commercial, qu'ayant reçu une formation surtout juridique, ils possèdent une connaissance insuffisante de la vie économique, que leur intelligence des besoins du commerce laisse à désirer et qu'ils ne soient pas assez familiers avec les faits économiques de leur circonscription. De leur côté les consuls se plaignent d'être surchargés. Les meilleurs d'entre eux regrettent que leurs nombreuses fonctions administratives ne leur laissent pas assez de temps pour s'occuper efficacement de l'expansion du commerce allemand et aider la production nationale dans la conquête de nouveaux débouchés. »

Une réforme des Consulats allemands était déjà annoncée comme prochaine par M. Harms en 1911. L'article du *Berliner Tageblatt* fait con-

naître qu'une réunion de représentants du commerce et de l'industrie devait avoir lieu prochainement au ministère des Affaires étrangères pour la préparer.

On voit par là que la question ne diffère pas beaucoup de ce qu'elle est chez nous.

2° *Les besognes administratives de nos consuls.*

Le public, qui s'étonne que nos consuls ne remplissent pas le rôle commercial qui leur est aujourd'hui attribué, ne se rend pas assez compte du nombre de besognes d'ordre administratif dont ils sont chargés. Un consul est à la fois officier d'état civil, commissaire de port, fonctionnaire de l'ordre judiciaire, agent du Trésor, délégué du ministère de la Guerre pour les opérations de recrutement.

Si l'on veut se rendre compte de ce que représentent ces fonctions diverses, je recommande de lire la description, à la fois complète et humoris-

tique, qui a été faite pour le Consulat de New-York par M. J.-C. Charpentier (1), la voici :

« J'ai eu autrefois la pensée, me trouvant chargé de la gérance du Consulat général de France à New-York, de rechercher et d'établir certains points de comparaison entre cet important poste consulaire en pays étranger et une de nos possessions coloniales voisines, la colonie de Saint-Pierre et Miquelon. Certes, la comparaison ne saurait être poussée trop loin, mais elle aura peut-être pour effet de faire ressortir assez nettement la variété des fonctions du consul.

La colonie de Saint-Pierre et Miquelon compte 6.200 habitants dont 5.000 Français ; on en compte à New-York 16.000 et dans la circonscription consulaire 30.000. Il y a aux îles une moyenne de 10 conscrits chaque année ; New-York en compte 126 qui sont inscrits, récensés, passent la visite médicale au Consulat, autant qui venus de tous les points de l'intérieur sont dirigés et mis en subsistance et embarqués par ses soins ; 800 à 900 hommes figurent à

1. *L'organisation du commerce extérieur et les agents de son développement,* conférence de M. J.-C. Charpentier, premier secrétaire d'ambassade honoraire, dans le volume *Les Forces productrices de la France*, conférences organisées à la Société des anciens élèves de l'École libre des Sciences politiques. Paris, Alcan, 1909, pp. 140-144.

Saint-Pierre dans les diverses catégories de l'armée; plusieurs milliers relèvent du Consulat à New-York qui doit leur remettre des feuilles de route, des livrets militaires ou des ordres nouveaux à chaque changement de leur classe, viser leurs livrets et relater leurs nombreux changements de résidence.

New-York n'a pas de notaires ni d'huissiers, mais établit 155 actes notariés, 63 certificats de vie, délivre 227 actes judiciaires à domicile ou à personne; pas de directeur de l'Intérieur, ni de maire ou adjoint, mais il dresse 1.310 actes administratifs et 311 de l'état civil; pas de bureau de bienfaisance, mais il distribue plus de 200 secours par an et rapatrie 218 indigents; pas de collège universitaire ni d'école publique, mais il détient la haute surveillance sur des établissements exclusivement français que fréquentent plus d'un millier d'enfants; le Consulat n'a pas de capitaine de port, mais il expédie 116 marins français, vise 281 patentes de santé et manifestes, dresse 407 actes de navigation. Le consul est par décret commissaire des postes de la Compagnie Transatlantique. Agent du Trésor, il réalise 25.000 à 30.000 francs de recettes, consent des avances pour une somme importante et se couvre par des traites sur les ministères de la Marine, des Colonies et des Affaires étrangères. Et si le Consulat à New-York n'a pas comme notre colonie de Saint-Pierre et Miquelon le privilège d'avoir un *Journal officiel*, il emprunte

pour ses communications la publicité d'un journal local qui offre le double avantage de coûter moins cher et d'avoir plus de lecteurs.

Encore une fois l'unique objet du rapprochement, qu'il ne faudrait pas pousser bien loin, est de faire apparaître la multiplicité des fonctions du consul réunissant entre ses mains les attributions les plus variées.

Il est curieux de bien montrer qu'aujourd'hui même, en dépit des progrès et de l'acuité de la concurrence commerciale, dans un poste où celle-ci est peut-être la plus vive, une grosse part de l'activité du consul se trouve distraite au détriment de son rôle commercial.

Ainsi est-il que sur les six employés du consul général de New-York, un est exclusivement occupé au service militaire, un autre à la navigation, un troisième aux actes de l'état civil, notariés et judiciaires.

En dehors du service lui-même, viennent s'ajouter les visites, réceptions, invitations des Français répartis entre de nombreuses sociétés musicales, corporatives, ou mutuelles, des Canadiens français, des Universités américaines, les cérémonies de tous ordres.

Le ministère de la Marine nous envoie ses navires de guerre et de commerce, ses correspondances, ses

chiffres, et il faut s'estimer heureux quand on ne trouve pas un beau matin, en se rendant à son bureau, une vingtaine d'hommes qui vous y attendent, marins naufragés de quelque goélette terreneuvienne, qu'il faut vêtir, recueillir et nourrir de ses deniers jusqu'au moment où il sera possible de les rapatrier en France.

Les colonies nous envoient leurs fonctionnaires de passage, se rendant à leurs postes en Océanie ou aux Antilles. Administrateurs, magistrats, soldats et gendarmes viennent frapper à notre porte et nous prier de les mettre à même de poursuivre leur route.

Parfois un câblogramme, qui nous est remis un dimanche matin, nous avise que sur le paquebot devant arriver le jour suivant se trouve un caissier parti avec la caisse, un jeune lycéen encore mineur qui a fui la maison paternelle accompagné de sa cousine et que réclament les deux familles, et il faut en hâte faire arrêter le caissier, empêcher, quand on peut, les amoureux de débarquer.

Ce très rapide tableau de l'activité d'un poste consulaire aura permis de se rendre compte que le consul ne peut pas être exclusivement un agent commercial, et qu'il doit demeurer dans l'avenir comme par le passé l'agent du département des Affaires étrangères.

Que s'il fallait d'autres preuves à l'appui il suffirait de se reporter aux rapports publiés annuellement par chaque agent sur l'activité de son poste.

J'ai pu en parcourir quelques-uns et je vois qu'en Europe, Bruxelles reçoit 13.767 lettres et en envoie 14.412, établit 1.926 actes de chancellerie payants et 3.213 gratuits, dont 2.374 de l'état civil, légalise 5.067 signatures, remet 3.330 actes judiciaires, ce qui n'est pas toujours une tâche bien agréable, transmet 3.274 pièces militaires, ordres de route ou livrets, reçoit 40 visiteurs par jour.

J'apprends encore que le consulat d'Alicante vise 3.277 passeports et dresse 3.419 actes de chancellerie ; que celui du Caire établit 118 actes notariés, tient 35 conseils de famille, juge 30 affaires civiles, instruit 350 plaintes pénales, ouvre 39 successions et reçoit 26.000 visiteurs par an. Qu'en Asie, Bombay dresse 473 actes de navigation ; que le consulat de Montgze reçoit ou envoie 3.000 lettres, vise 321 passeports, dresse 942 actes administratifs et écroue 60 prisonniers dans la prison consulaire, dont 4 Français, 3 Italiens et 53 Annamites arrêtés avec l'aide des gendarmes consulaires. »

Il faut avoir tout cela présent à l'esprit pour se faire une opinion sur la question des consuls, et

c'est ce qu'oublient ceux qui croient pouvoir la trancher simplement en demandant que le corps consulaire soit rattaché au ministère du Commerce. Sans compter que par là on détournerait le ministère des Affaires étrangères de s'occuper des questions commerciales, alors qu'il convient au contraire qu'il s'en préoccupe de plus en plus.

M Angel Marvaud, secrétaire général de la Chambre du commerce d'exportation, a très bien mis en lumière les motifs qui doivent faire écarter cette solution (1). « Les questions économiques, conclut-il, quand il s'agit de nos rapports avec l'étranger, se lient étroitement aux questions proprement politiques... Notre politique commerciale ne saurait être menée en marge de notre politique extérieure générale. »

Le fractionnement du corps consulaire en deux sections, celle des consuls proprement dits et

1. *La diplomatie et les relations commerciales*, conférence de M. Angel Marvaud, secrétaire général de la Chambre du commerce d'exportation, dans le volume *Intérêts économiques et rapports internationaux à la veille de la guerre*, conférences organisées par la Société des anciens élèves et élèves de l'Ecole libre des Sciences politiques. Paris, Alcan, 1915, p. 50-51.

celle des chanceliers auxquels incomberaient les besognes administratives, n'est pas plus admissible (1).

Quant à la création, auprès des consuls, de « secrétaires commerciaux », on a pu voir ci-dessus, par le résumé de la brochure de M. Harms, qu'elle ne paraît pas avoir donné aux Allemands des résultats satisfaisants. L'institution des « attachés commerciaux », établis auprès d'un certain nombre d'ambassades, paraît être à tous égards bien préférable.

Pour améliorer les services commerciaux que rendent nos consuls, il convenait de donner dans le concours qui leur ouvre l'accès de la carrière une place plus grande aux questions économiques : des progrès ont été réalisés à cet égard dans les dernières années, et ils porteront peu à peu des fruits. Il faut surtout obtenir que chacun d'eux, en règle générale, fasse toute sa carrière

1. Landry, député, *Rapport fait au nom de la Commission du Commerce et de l'Industrie, chargée d'examiner les conditions actuelles de notre commerce d'exportation*. Paris, Imprimerie de la Chambre des députés, 1915, p. 144.

dans une même partie du globe : là-dessus tout le monde est d'accord (1).

Si, avec cela, les commerçants veulent bien réfléchir avant de s'adresser aux consuls, afin de ne pas leur poser des questions qui sont parfois assez sottes, et s'ils prennent la bonne habitude de recourir d'abord à l'Office national du commerce extérieur qui a été institué pour les renseigner, la besogne commerciale des consuls se trouvera allégée et on pourra obtenir d'eux qu'ils l'accomplissent de façon convenable.

1. Landry, *op. cit.*, p. 145-146.

TABLE DES MATIÈRES

I.— Les forces productrices

II. — Les banques et le crédit

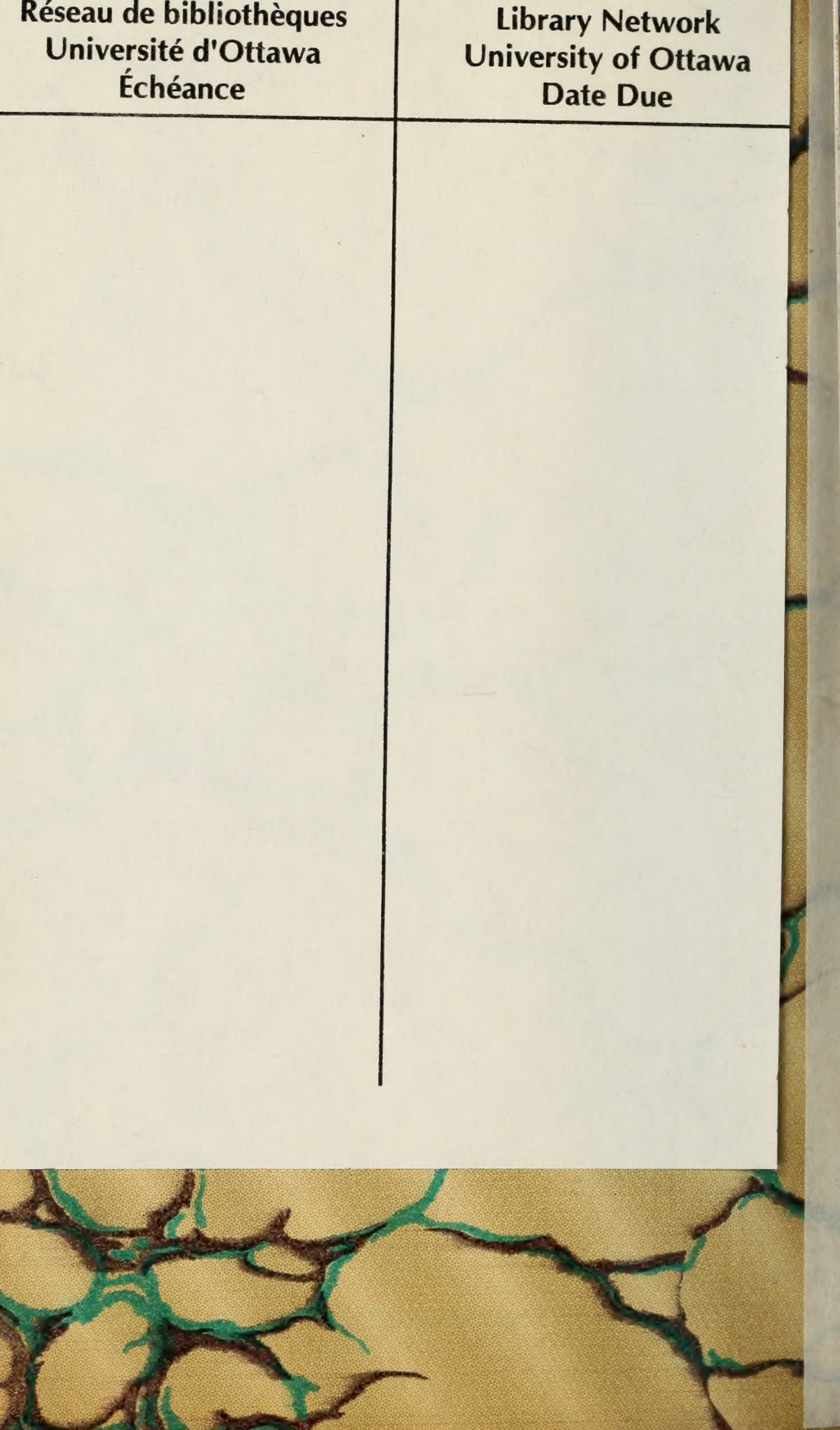
III. — Le commerce extérieur

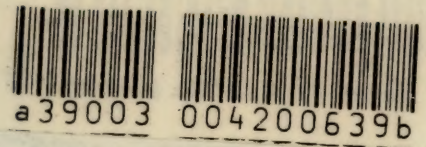
IV. — LES COLONIES

Conclusions

Annexes

IMP. JOUVE ET Cie, 15, RUE RACINE, PARIS — 3496-18




a39003 004200639b

